

拼多多无货源店群新手如何选品分享！

产品名称	拼多多无货源店群新手如何选品分享！
公司名称	唐山耐斯文化传媒有限公司
价格	2980.00/套
规格参数	
公司地址	河北省唐山市路南区建国楼6楼2号
联系电话	13472927123

产品详情

拼多多无货源越来越受欢迎，不需要进货囤货，对于没有货源想做电商的朋友来说是一种很不错的模式。

无货源模式其实很简单，就是批量复制别人店铺的商品，价格上调上传到自己店铺出售。客户在我店下单后，我们根据客户信息向厂家发单，厂家直接向客户发货。客户收到货物后，我们赚取差价。

选品是重要的环节，那么我们如何选品呢?在选品之前我们要先确实要做的类目，然后再去选关键词，通过关键词去筛选符合要求的商品。类目的选择

选择合适的类目和产品就成功了一半。

服装和母婴的很多爆款都是厂家在做，产品成本低，快递还便宜。很多传统电商都做的异常困难，我们无货源、无运营、无推广、零销量去和别人竞争，胜算实在太低，这些类目尽量不要去做。

店群常做的类目是家居、五金、家具、户外，饰品这五个类目无货源玩法会相对容易些。美妆类目和3C数码新手小白就别碰了，光是售后可能就会让你焦头烂额。门槛高点的就是食品和图书需要相关的资质。例如食品需要食品销售或者流通许可证。当然别人不做，你去做，说不定就有机会获得高收益，当然付出的代价和风险也会比较高。至于食品和普通类目的操作方法不同，以后我会详细介绍。

确定好自己做的类目后，我们就去收集关键词

种是通过软件去采集关键词，软件通过类目去采集关键词，这些关键词都是近一段时间客户在淘宝上搜索的关键词。

第二种是通过电霸词库去采集关键词，电霸词库是拼多多官方的软件，可以搜索近期客户在拼多多上搜索信息，通过这些数据信息我们可以计算出蓝海词。

第三种是我们可以拼多多的后台打开推广工具在搜索词分析中找到搜索热度高，竞争力度小的那个词，来选择我们的款产品。

比如我们选好我们的类目：袜子

我们在后台搜索到的词是：丝袜女渔网

那我们就基本可以确定关键词选择渔网袜了。

有了关键词后，我们就可以根据这些关键词去采集商品了，对于选品来说，编辑clw562分享几个方法，这些都是很多同行都在用的方法。

- 1.节日爆款：有些商品是针对节日热销的，例如圣诞节，情人节，春节等等，这类节日商品都有时效性，一定要抓住节前开始选品上货，提前预热，节日过后很少人会再买，所以节日过了我们可以下架新的产品。
- 2.季节性选品：到了什么季节就选择什么样的产品，比如夏天卖防晒衣，冰袖，遮阳伞等，冬天卖手套，暖手炉，围脖等。季节性产品我们好提前1-2个月进行提前布局。
- 3.时效性产品：比如短视频火起来的小鸭雨衣，兔耳朵帽子，吹萨克斯的太阳花，蘑菇头变脸玩具等等，但是这个对个人洞察能力非常有考验，需要预料这个产品是否会大火，如果能在这个产品火起来的前几天上新，那么肯定可以热卖一段时间，这种选品技巧需要我们有非常敏锐的观察力，也要多些留意各种热门平台。
- 4.稳定性产品：是指不分季节，不分地区，全年都能平稳的卖货，例如居家日用类目，家庭清洁类目，拖把，垃圾桶，整理收纳箱等等，这类产品因为常年都能卖，所以可以稳定我们的店铺销量和权重，但是成为爆款的几率很小。
- 5.主营性选品：拼多多区分大类目，卖货一段时间之后，到拼多多后台看到我们的主营类目是什么，层级多高，排第几，层级越高，相对应的流量就越高，所以店铺稳定后可以多上一些主营类目的产品，增加主营类目的销售额层级，这样平台就会分给我们更多的流量。

前期店群操作重中之重就是选品，选品好了自然会有销售，选品不好事倍功半。考虑到不少小伙伴可能没有什么经验，所以尽量写得简单通俗易懂，如果真的要详细讲解，还有太多重点和细节。