

2022年拼多多店群还能做吗？怎么入门？

产品名称	2022年拼多多店群还能做吗？怎么入门？
公司名称	河南桔宝网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省新乡市辉县市凯旋城商业内街1082-1085铺
联系电话	15225933251

产品详情

2022年拼多多店群还能做吗？怎么入门？

拼多多也经历了几年的野蛮发展。现在，是时候开一家店铺赚钱了。如果你在一个小投资的地方创业或发展自己的副业，你很难与大企业竞争，只开一家店铺全身心投入。因此，门店群模式是小企业或新手小白的好选择。

下面分开从这几个方面详细分析店群运营的方法技巧以及注意事项。

一、注册店铺

做拼多多店群我们首先要注册自己的店铺，在拼多多页面点击商家0元入驻，就可以免费注册自己的店铺，个人凭借身份证可以注册3家店铺，企业可以注册5家店铺，其中个人店铺的保证金是1000元，企业店铺的保证金是1000元，两者店铺没有什么区别，根据个人情况进行选择。（保证金前期可以不交，等到店铺出单之后再交也可以）

二、选择类目

做电商一定要选好类目，选择一个蓝海类目会让你的店铺出单像喝水一样简单，那什么是蓝海类目呢？

简单来说就是买家多卖家少的类目，也就是我们常说的供不应求，做这种类目的商品不光出单相对容易，而且其中的利润也很可观，我们可以通过生意参谋等辅助软件去分析市场，再结合自身情况选择适合自己的蓝海类目。

三、采集选品

拼多多店群是采集全网的优质货源，但现在大都是在淘宝1688等货源网站上采集，多多采集一些爆款商品，进而提升店铺的收益，我们做电商的目的就是赚钱，在选品上也要多动动脑子，不要在这个环节偷懒，后期就得不偿失了。

四、客服售后

这个相信大家接触过，网上还有专门的话术，认真看一下就能了解，主要存在的就是售后问题，我们只是一个中间商，买家有问题我们直接反映给上家，传递好信息就可以了，如果客户想要退换货，是商品问题就让上家负责，如果是买家的问题，就让买家自己承担运费。

还有就是关于平台规则的问题，只要我们注意一下就可以了，其中没有什么比较难解决的事情，处理的多了也就都会了。

很多电商包括新手都会遇到的问题。

一：产品不会选

这里做个小结：新手不要碰服饰鞋帽这些大类目，进去就是一撮小炮灰，应该找应季的、小众的还有就是刚需的冷门小类目，做得好的话其实挺滋润的。

二：店铺产品多且杂、标签杂乱！

你肯定听说过只要上架就大卖的光辉历史，不过那也只是历史了，如今流量的来源已经变得非常零碎了，这就要求我们必须从多个维度去获取这些流量，提升流量的转化率精细化运营。所以需要围绕主营类目来操作了，杂货铺就不要再玩了！

无货源店铺遇到访客量低背后的原因就在于主营类目产品质量太差，看都没人看怎么卖！

三：不停编辑优化产品

十个新手九个会这样做，发现订单或流量有问题了，别人做无货源店群没问题，自己怎么出各种乱子？然后就开始发呆怀疑人生！

脑袋一空没主意了就开始编辑产品的标题、首图然后再到详情页一通大改。

四：毫无规划上新产品

何为新手？看他店铺产品就知道了，因为他们不会去规划自己的产品，常见的一种情况就是把能上的全上了，自己又没有那么多精力来管理产品，沦落到产品“滞销”，平台就会因为滞销率太高降低店铺的权重。

回到无货源店群这个话题上来说，不管上面的问题有多常见或者说解决起来有多难，拼多多平台目前还是适合我们自己创业的。相对难度低、投资小，更重要就是门槛低。仅这三点就成为了很多人开实体店的拦路虎。

无货源店群好做吗？好做！

只要你用心经营肯定没问题！

无货源店群难做吗？难做！

如果你一心想着一夜暴富肯定难做！

认真选品上货，持续去操作，做店群就没有不挣钱的！

分享就这里了，如果你也对拼多多无货源感兴趣，或者操作中遇到什么问题，私我即可