

拼多多无货源店群一件代发模式，拼多多无货源店群开店如何运营？

产品名称	拼多多无货源店群一件代发模式，拼多多无货源店群开店如何运营？
公司名称	山西思远科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	太原市小店区平阳南路首开国风琅樾15幢2单元503室
联系电话	19935577294 19935577294

产品详情

大家好，我是一名电商创业者。对于在拼多多开店的新手玩家头疼的就是货源的问题了，除了那些有货源的店家，其他店家都在哪里找货源呢？其实大部分卖家都选择一件代发，一件代发可以帮助商家节省很多精力，那这篇文章小编就给大家介绍一下什么是一件代发吧。

做拼多多无货源一件代发模式，一定要做店群，店群是什么？

店群就是指一个利用可复制性的操作方式同时开设并管理多家店铺，无货源电商一般都是以店群的形式存在。那么为什么要做店群？只做一家店铺不可以吗？很多人说我经营不好吗，做那么多店做不来，那么告诉你，做一家店铺与做十家店铺所花费的经历与时间都是差不多的。在有限的时间内，我想没人不愿意赚更多的钱！

关于选品,这里推荐拼多多版生意参谋,点开里面的市场行情,搜索我们筛选出来的产品类目,以及相关的关键词,在统计范围内选择一个星期以内就好。我们可以拿这个指标来做为产品需求的参考分析。新手商家建议跟着爆款搜索产品走,选好货源低价进,走量,前期就是要积攒人气。薄利多销,一定要选对产品。

首先，我们做的是拼多多店铺。和拼多多是一体相互依存的关系。

所以，只要拼多多不倒，无货源店群就一直存在。

店群模式，就是多开店铺。

虽然拼多多不允许重复铺货，但允许我们多开店铺，像一些大卖家也是多开店铺抢占关键词，所以，有必要多开店铺。

店铺的稳定和安全，随时跟进平台机制，不断优化改进避免触犯平台的“红线”，达到稳定出单的目的

，这样平台不但不会处罚你，还会给予一定的扶持。（给你更多的展示位）

拼多多无货源店群怎么精细化运营？

- 1.精选品：在选品的时候我们要避开竞争激烈的类目，比如服饰、鞋帽，我们卖家要将自己的目光聚焦在市场占有率不高，但前景广阔的刚需品上，例如：家居日用，亲子母婴、车载用品等等。
- 2.保证类目垂直：店铺类目一旦过多的话，店铺的主营类目比就会很低，店铺乱糟糟的每个重心，内行人一看就能明白问题，更何况是系统呢？
- 3.优化货源：我们在做无货源店群的时候，会碰到有的商品卖不动的情况，这个时候该下架就下架，千万不要别手软，然后再重新其他优质商品！
- 4.客服回复率：根据拼多多官方的公告，3分钟客服回复率=3分钟有效回复的总人数/当天咨询商家的总人数，如果初次客服回复率不达标的话，会被系统警告，如果是累犯的话，降权和罚款也是常有的事了！

无货源店群想做好就要尽量做到以下几点：1：尽量明确你的产品，每个店铺做什么产品，对采集的产品进行仔细过滤。2：分析你的同行，小心撞车。3：店铺之间要有相似性但又要保持一定的差异性，对你的店铺进行规划。4:精细化运营，仔细选品，不断上新，及时清除僵尸产品，对部分有流量的产品进行优化，包括标题和主图，突出卖点。5：合理控制利润，可以部分产品平价卖，尽量控制不赔钱，然后店铺打造爆款，靠爆款盈利。或者少加价，在有利的价格上下浮动。6：通过玩法获取流量，不管是上新还是什么别的方法，一定要勤快，多做多得不是一句玩笑。7：及时处理店铺的问题，注意客服动态，尽量避免因发货问题产生的违规。

拼多多店群软件为辅助+运营实操

拼多多店群群K软件: 直接跟拼多多后台对接，操作简单易懂，功能完善详细，让我们经营拼多多店群时，节约成本的基础上提高效率。不需要你自己进货囤货，没有库存危机。

问：店铺出售商品的货源去哪里找呢？

答：对于拼多多无货源店群来说，产品是不用也不用囤货，找物流的，是来自于整个电商的平台的，也是简单省事的。

问：利润怎么赚钱？利润空间大吗？

答：价格方面我们会在上家商品原价基础上加价，视产品而定，这也是店群上家有没有利润的地方，商品的定价也是非常重要的，这是关系到店铺的直接收益，如果定的高的没人买，定的低的话店铺没有收益，这是需要一定的技巧和方法的，正常的单个店铺单月2000到7000左右均是正常范围，10个店铺的话2-3万左右的收益。

人的努力和回报是成正比的你付出越多，回报越高，现在拼多多平台规则在不断的变化，需要的玩法也是多种多样，所有做店群是个不断学习的过程，只要想赚钱，学好精细化，掌握以后认真去做，钱还不是手到擒来！