

新人如何开展拼多多店群项目?拼多多无货源电商，开店秘籍

产品名称	新人如何开展拼多多店群项目?拼多多无货源电商，开店秘籍
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

很多网友朋友都知道无货源店群优势是易上手、稳定性高、入驻门槛低、无需囤货、无需推广、无需货源、投资小、收益快,但不清楚怎样去做拼多多无货源店铺.我给大家分享一下开店秘籍.

一、什么是拼多多店群

什么是店群，无非就是多开几家店铺，一家店的经营势单力薄，多家店群起而攻之，那么就可以出现爆款概率，实现效益大化，例如，一家店一件单品收益为10元，卖出去10件就是100元，那么10家店就是1000元。其中效益概可想见，这种玩法，很适合轻资产创业的人群，至少投入方面很低。

二、拼多多店群应该怎么做？

1、首先要做的呢就是选品

拼多多店群的核心是什么？

无货源模式店群，既不S单，也不开车，也不做付费运营，也不用进货囤货和发货。拼多多店群就是把一些商品批量搬运到拼多多上，借助我们的自动软件，利用我们的实操经验，化选款，不用推广，利用自然流量促成成交。也就意味着，未来放在我们店里那些产品是怎么样的，我们的店铺终就是怎么样的。所以，店群唯一的核心，就是选品，记住，这是唯一的核心，百分百的。

拼多多当前处于“红利期”，用户群体大，流量入口好，如果能够运营好，赚钱是肯定的

清楚产品类目，选好产品分类，选择比努力重要，大家应该都清楚，拼多多店群的模式就是到淘宝或者1688上面找到好的产品搬在自己的店铺里面加价销售，当客户在你店铺下单，你再去下单，这就是现在的一件代发。

首先选品要确定产品是有需求有市场的，在淘宝上也有一定的销量，并不是在淘宝上几万几十万的大爆款，那些也轮不到我们来操作，好是选择一些偏门的产品，搜索量小，好多大卖家也看不上这些产品，因为这么大的市场他们不可能全占下，但是对你来说就是一个不错的发展产品，首先搜索几率高，不可能你的产品没有展现机会，所以我们选品个核心重点就是要确保我们选择的商品能够被展现到买家的面前，有了展现才会有成交。

2.保证类目垂直

店铺类目过多的话，会导致主营类目比较低，整个店铺看起来乱糟糟的，这就好像一个人的内心，看起来就不舒服。

3.优化货源

我们在店铺上架的时候，会看到有些商品长时间卖不动，这个时候千万不能手软，该下架就下架，卖不动的商品，放在那也是占地方。

4.客服回复率

拼多多平台有规定，五分钟就要回复买家，如果不达标的话，就会被平台警告。

在拼多多玩需要注意什么？

- 1、不要把软件看得太重。目前市场上的软件厂商太多，过分吹嘘软件的重要性。(我可能会说很多软件厂商想喷我，但我只说实话。对于刚入行的小白来说，没必要在一个软件上花几十万美元。)
- 2.收藏。玩店组是无货源的模式。首先，从收集到的货源来看，要注意品牌产品不能收集。不管能不能上架，品牌很容易私信你下架，否则容易造成侵权。
- 3.商品分配。收集的货物放在他们自己的商店里。如果完全依靠软件，很容易重复发行(这是原暴力收藏游戏的弊端)
- 4.物流。因为没有货源，我们是后收的产品，所以无法控制物流配送，所以需要注意这一点。
- 5.售后。不管是什么平台，售后永远是一个无法改变的话题，但售后对我们来说并不是一个严肃的话题。还有太多其他不便可谈，但可以提一点(偏远地区，可以自己体会)

没有哪一个时期的电商是好做的，但每一个时期都会有人从事，并造就了很多人的财富 ”

至于说早晚，请明年再来看今年，就像很多人五年前说淘宝不好做了，现在都感觉五年前的淘宝真的太好做了一样。每一个时期都会有每一个时期的问题。