

拼多多无货源如何选品-技巧有哪些，如何选择类目产品

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 拼多多无货源如何选品-技巧有哪些，如何选择类目产品 |
| 公司名称 | 夷陵区小溪塔钦炜百货店 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 夷陵区小溪塔锦江东路香山凤凰城12栋-1110-W529（住所申报）（经营场所） |
| 联系电话 | 19103445640 |

产品详情

随着互联网的发展，网购的人越来越多，从而导致的无货源网店的崛起，无货源店群不管操作的平台是淘宝、京东、还是拼多多，由于自己没有货源，商品就显得异常重要，选品选的好，就已经成功了一半！

其实，我之前就说过，无论是传统店铺还是无货源店铺，选品都是卖家的一项重要的工作，区别只是他们在自己的有限的货品中选择有爆款潜力的商品，而无货源店群卖家只需要在全网商品中选择优质商品进行加价后进行销售，在操作过程上简单了许多。

好的产品才是王道。选品是至关重要的

我们对选品有很多的头践和研究，大致方向总结以下几点：1.节日爆款：有些商品是针对节日热销的，例如圣诞节，中秋节，情人节等等，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，节日差不多到的时候就会热卖，从而提升店铺的竞争力和权重，节日过后很少人会再买，所以节日过了我们可以下架删除处理，更换新的产品。2.季节性选品：这个就很好理解了，到了什么季节就选择什么样的产品，比如9月份之后，北方很多地方已经开始出现凉意，那么我们就可以着手开始准备冬季的产品，提前预热，季节一到，产品就能大程度热卖，年后3月份开始回暖，同理这时候就可以着手准备夏季的产品。还有就是南北差异的，例如南方夏天比较多蚊子，北方没有，这类产品我们也可以适当的选择，总之，季节性产品我们好提前1-2个月进行布局预热。3.时效性产品：这里说的时效性产品是指现在各大平台上突然火起来的产品，比如抖音快手前段时间火的小鸭雨衣，兔耳朵帽子，吹萨克斯的太阳花，蘑菇头变脸玩具等等，但是这类产品要求个人洞察能力非常强，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：这类产品对一个店铺说就非常重要，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，窗帘，置物架等等，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，成为爆款的可能性比较小，这类产品我们追求一个平稳，每天都能卖几单就可以。5.主营性选品：拼多多区分大类目，卖

货一段时间之后，我们可以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，到后面我们可以多一些选择自己的主营类目的产品进行选品和上货，增加我们这个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。对于拼多多店群的运营，可能你还是个新手，但不代表这样就不能把店铺做好。店铺从来都是从基础做起的，运用一些小技巧把店铺的基础数据做好也是很重要的。

如何选择什么类目？

当我们不知道如何选择类别时，记住不要盲目选择，或跟随别人，这会误入歧途，导致花钱没有效果，或者一直卖不出去，这就是为什么很多朋友说拼多多很难做，不知道该选择什么类别。

因此，在选择类别时，我们应该想清楚几件事：

1. 了解这一类的淡季和旺季

了解淡季和旺季的类别，我们可以知道什么时候是淡季和旺季。

2. 了解这一类的需求量

在了解了产品的淡季和旺季之后，我们接下来需要了解的是市场需求和数据，我们知道我们的产品能做多少。

3. 了解此类价格段

了解这一类的淡季和旺季，看看你应该设定什么价格更合适，因为价格会影响点击率，所以价格必须小心，选择每个人都能接受的价格。

4. 了解这类竞品店的数量

了解竞品店的数量，让你知道你在整个平台上有多少竞争对手，这样你就可以知道自己的优缺点。

5. 了解这类优势的优势

你可以分析竞争产品的推广方法，了解竞争产品的推广，营销活动，或付费，你是否可以做这些推广，这样你就可以知道这个类别是否有优势。

6. 如何选择适合自己的类别？

结合以上数据，结合你周围的资源，这样你就可以知道这个类别是否适合自己的操作，如果条件和资格的各个方面都不满足，或不能满足，不适合做，如果条件和资格的各个方面都有优势，或适合自己做，那么你可以选择这个类别。

2、如何选择适合您的产品？

1.分析该产品在子行业的市场容量和需求

在选择了一个好的类别之后，下一步是考虑如何选择一个好的产品，因为类别包含很多产品，所以想知道产品是否合适，然后首先观察产品的市场容量和需求，适合我们做，是供过于求还是供过于求，所以很容易判断是否做产品。

2.分析本产品区间价的销售情况

如果您选择的产品大于供应，则可以选择此类产品。此时，建议查看本产品价格段的销售情况，查看哪个价格适合排水，哪个价格适合盈利。

3.分析本产品的推广方法

在了解了产品的市场需求、容量和价格后，接下来要做的就是分析产品是如何推广的，是否有资金和运营技术来做好产品，那么好的方法就是找到3-五个竞品，看他们用什么推广方法。

4.分析制作本产品的优势

结合以上数据，我们可以结合自己的优势，思考以下问题，竞争产品价格可以做，竞争产品推广方式可以做，需要花多少钱推广产品，单一产品可以做多少销售，思考这些问题，可以判断他们是否可以做。

5.如何选择适合自己的产品？

在选择适合自己的产品时，一定要结合自己的实际情况，看看自己手里有多少钱，然后思考这个产品是否可以操作。如果你的资金能跟上，你就能做到。如果资金跟不上，选择较小的类别。

正确的选择可以是开店的基础。好的商品可以给商店带来好的销售，从而获得更多的利润。相反，销售将成为幻想，商店的运营将不可持续。

以上告诉你选择产品的方法，然后告诉你我们在选择产品时需要注意什么。

适应季节变化

相信拼多多的商家都很清楚，有些商品是季节性的，比如羽绒服，适合冬天卖。

我相信，如果你在夏天卖这种商品，很少有人会买。

要顺应季节变化，提前布局，选择合适的商品，增加被消费者搜索的概率，提高店铺点击和转化的概率。

受众面广

只要大多数人需要选择的商品，需求就不会减少。至于商品的交易量，自然不用太担心。

若选择一些比较冷门偏僻的商品，只有少数人需要，那么销量的提升就会非常困难。

比如这个月只有500人搜索你的产品。你觉得你能卖几千万件吗？

随着生活水平的提高，消费者网购观念的变化不再以低价为主，而是以性价比为王。

性价比主要体现在质量、价格、外观、口碑等方面。有了这些优势，怎么能卖不出去呢？这样才能带来良性循环。

利润款和引流款结合

利润款：

顾名思义，就是商品有特色，风格很强，有些消费者会为此买单，这类商品可以定位为利润。

引流款：

它是为商店排水。虽然利润相对较弱，但我们不能放弃商品的质量。毕竟，排水越多，对商店的转型就越有帮助。

力辛网络科技有限公司，专注电商6年，目前主做拼多多无货源店群，提供电商咨询服务，精细化运营教学服务，软件服务等一站式综合服务平台。全面扶持个人、工作室代理等实现项目发展。在几年时间内，成功帮助近万人实现兼职创收，近千人全职创业，工作室实现项目发展！支持客户实地考察！