

拼多多无货源店群创业，2022拼多多无货源店铺，拼多多店群运营技巧

产品名称	拼多多无货源店群创业，2022拼多多无货源店铺，拼多多店群运营技巧
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

拼多多无货源模式，简单来说就是自己开个店铺，全网都是我们的货源，我们通过软件采集优质爆款商品上架到我们自己的店铺加价出售，不需要进货囤货发货，一个人可以轻松管理多家店铺，客户下单以后，我们用客户的信息在上家一键拍下来，让厂家直接给客户发货，赚取利润差。

拼多多无货源模式，它是通过软件批量复制其他商店的商品，并以更高的价格上传到自己的商店出售。客户在我们的商店下订单后，我们根据客户的信息到总部下订单，总部直接交付给客户。客户收到货物后，我们赚取差价，这是一种低买高卖的模式。

我们不必在操作中这样做S单列车推广、付费活动、所有流量均通过装运、平台分配的自然流量获取订单，导致各店利润不大，单店月利润一般为800-1000左右，所以我们需要通过店铺数量来提高利润率，也就是我们所说的店铺群。

怎样才能多开店，一个人的身份证可以免费注册两家个人商店，营业执照可以注册8家企业普通商店和20家企业特许经营商店，特许经营商店需要商标授权商标授权5家特许经营商店，这是开设更多商店的原则

那么新手如何做拼多多无货源？

1.开店，在个人管理能力范围内，可以选择开到5-8家店，利用多家店铺形成自己的竞争优势，提高店铺搜索率和曝光率，个人店铺和企业店铺保证金都是1000。拼多多开店还有个好处就是可以先开店后交钱。这一点相信对于那些0基础低成本想开店的朋友，可以把入驻资金直接投入到后续的运营中。

2.采集货源关于选品，这里推荐结合电霸词库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。

3.上货这里采用一键上货的软件，非常方便管理。这里推荐大家去购买一款上货软件，将采集来的货源一键上传就好了。

4.客服不管是售前还是售后，回复超时5分钟就会收到处罚，直接影响店铺订单量，慎重!应对措施一个是电脑、手机同时登陆客服软件，不要屏蔽消息提醒功能。第二个是充分利用机器人自动回复、网页快捷回复

5.售后问题无货源模式的售后问题，直接将客户的问题反应给货源上家就行，做好中间的沟通。

拼多多群软件是做无货源模式的工具，因为需要每天大量上货，来获取拼多多对新品的免费流量扶持。

运营说白了就是采集商品、筛选货源、优化数据、定量上货，包括一个售前、售后的处理以及派单发货。像选品是需要通过我们分析之后，去选择些有市场需求，但是做的人相对来说比较少的产品，这样我们去做的就会简单得多。

拼多多无货源店群玩法（软件+运营）

1、淘上拼：选品方式通过青鱼采集top100W

20W或电霸蓝海词库综合分析来做。然后在青鱼采集中输入蓝海词采集结合青鱼助手上货！

2、拼上拼：利用青鱼选品软件直接把同行店铺销量好的商品复制过来出售，这种方法简单粗暴，因为商品已经经过同行测试，并且效果不错，商品数据更，一般做店群，或代运营公司，都是这种玩法，一个人做二三十家店完全没问题。

3、大额优惠券：大致的操作思路，比如商品原价为50元，我们可以通过店群软件，直接改为200或300元，然后设置满200-100的优惠券，或其他金额的优惠券。目的就是告诉客户，店内近有活动，现在下单更划算。提升点击率和转化率。大额优惠券也会搭配改销量，目的都是一样的。

4、300货精细化：精细化是手动选品，可以观察拼多多后台流量数据，通过热搜词选择商品，然后多个商家对比，找到有潜力的款式。一个店也就上传10多件商品，然后开几天车测款，有转化的商品，会搭配改销量，好评，继续开车。这种运营方法，每一步操作更为讲究，一个人也就做2-3家店，精力投入是很大的，所以市场上做精细化的商家比较少。

力辛网络--我们不是单纯卖店群运营服务的企业，我们是一种互联网分享的方式来帮助学员店铺能长期收益，后期的分析指导。我们每日都在为学员一对一语音远程，分享店群的分析见解，我们是真真切切的希望能够更好的做好无货源店群。

我们期望能够帮助更多中小创业者，不管是全职，兼职，学生党，宝妈都能轻松月入过万，我们期望用我们在店群实操经验，来帮助我们的学员，客户，通过无货源店群掘金。