

做抖音小店无货源需要准备多少资金？抖音无货源七分选品三分运营该如何选品？

产品名称	做抖音小店无货源需要准备多少资金？抖音无货源七分选品三分运营该如何选品？
公司名称	山西力辛科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	山西省太原市小店区康宁街康宁大厦1201
联系电话	19935357294 19935357294

产品详情

现在有很多人在抖音去做小店，抖店的话就是一个新型的自媒体内容购物平台，主要玩法就是根据平台的大数据分析原理去做猜你喜欢喜欢的商品展示，这个就是一个公域流量。那抖音小店该怎么做呢？需不需要开直播、发布视频呢？

抖音小店需要做什么准备？

- 1、一台能上网的电脑，一部手机，一张法人银行卡
- 2、准备2000/家的店铺保证金，（后期不做可退）
- 3、需要准备1w左右的店铺流动资金
- 4、绑定抖音账号（新旧都可以）需要实名（谁实名都可以）

要求是一个手机一个抖音店铺，电脑上登抖店是没有限制，但建议一台电脑两三家即可，不要太多。开店以后需要做的是选品，无货源店铺想要有销量就对选品要求是很高，因为我们本身就没有价格优势，我们也把控不了产品是否可以成为爆款，所以选品的时候一定要注意几点，

1、价格段

不建议选价太低的商品，高客单价的总是比低单价的商品的利润要高的。这样做的好处：蓝海类品对其价不算清楚的，价不是透明的，所以会有利润空间。

2、销量

如果输入词的量越低，那么抢市场的难度就会越小，但是也不能太低。销量在2-3百是较合适的，这样平

均下来每天只出10单，排名就能上去还是很容易的。

3、利润

做店群的利润搜要控制在30%-50%。

运营小店需要多少资金？

阿明就给大家算一下，平台保证金一个店铺2K，这个是我们自己可以选择的根据类目不同保证金金额也不一样。

店铺的运营资金为了防止爆款的出现我们要预留出备用金，因为我们的店铺回款周期是7-15天，所以前期一个店铺准备1-2W左右的运营资金就足够了。一个人可以操作3个店铺前后是完全没有问题的，只要会用电脑基本上都是可以去做，一个店铺一个月起码可以产出3K以上的利润，爆单的话利润就不可估计了，这个利润跟选品还有运营是有很大关系

抖音小店无货源选品方向大致有两种：

受众人群众的产品。因为受众人群众，流量就大，很多店铺都会选择做，就意味着竞争就大。

受众人群众少的产品。指那些在市面上卖的少的商品，这类的叫做蓝海产品，但是引进的人群是非常的，而且市场上做的店铺不多。所以我们在选品方向上也可以做出改变，不去选择已经成红海的爆款产品，选择蓝海产品，在蓝海市场中扎稳根，给我们店铺带来稳定的流量。

特点：淡旺季需求明显；非常刚需；利润有保障；用户粘性大。

选品前首先确定好要做的类目

新手开店类目推荐

家居百货：家庭日用、厨具、小家具、家庭装饰、农资绿植

家用电器：小家电、加湿器、除尘器、扫地机器人

汽车用品：摆件、改装、清洗、装饰、坐垫、脚垫

礼品箱包：节日礼品，定制礼品

类具只是-一个定位,类目定位好后还需要类目下选品

选品方式可以通过以下几点入手

第三方电商平台选品：拼多多，某宝为主，查看平台产品榜单TOP/价格/销量，这个流程思路来选，通过索关键词，如：短袖女、2022新款等，查看销量排序、热度高和和好评来选择产品上到自己的店铺。

数据软件选品：蝉妈妈/飞瓜，参考商品多维度数据（价格、销量等），抖音热销榜/销量榜/好物推荐榜等，查看多维度数据，进行分析上架，选择热销同款商品，同类目商品

精选联盟选品：查看热推产品，参考多维度数据进行筛选，选择自己售卖产品的类目，参考选定商品的推广次数、浏览量、销量等结合分析

达人直播间截流：找到直播间所卖的商品与自己经营类目一致的达人，选择对应商品下滑到“你可能会喜欢”区域，去第三方电商平台同款产品

新手做抖音小店有什么需要注意的吗？

每个平台规则都是不一样的，但大同小异。目前抖音小店重要的就是评分和体验分，满分是5分，4.5分属于优质，评分一定不能低于4分，否则将面临平台罚款或平台限流等情况。

在如今的生活状态下，实践和行动是生活的基本要素，知识和技术是生存的手段和方法，对于店铺来说也是一样的只有掌握一定的店铺运营知识方法和技巧，店铺才可以快速地发展下去