

咸鱼无货源店群管理系统招商赠行业主流玩法个人工作室皆可操作

产品名称	咸鱼无货源店群管理系统招商赠行业主流玩法个人工作室皆可操作
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	1000.00/套
规格参数	合作项目:咸鱼店群管理系统 合作模式:软件授权 合作期限:一年
公司地址	河南省新乡市红旗区靖业跨境贸易大厦17层1713室
联系电话	18336099119 18336099119

产品详情

咸鱼无货源的很多，你会发现，有的人能在里面赚的盆满钵满，而有的人做得却是毫无起色，这个有的人，说的是不是你的？

有很多人能通过闲鱼赚到一些钱，但是也有很多人说，我一直赚不了钱、一直出不了单。

问题到底出在哪里？借用这篇文章，详细地为大家拆解一下核心的问题。赚到钱的人，都做对了什么？

而没有赚到钱的人，他们哪些没有做到位

其实这个项目，只要有足够的时间，执行力到位，你百分百能够赚到钱，别人收高额培训费的原因就是如此，人家不管你赚到多少钱，只要你赚了，他就会跟你说他交付到位了，而已。

好了，那我们进入正题，来给大家拆解一下闲鱼无货源这个项目的玩法。

其实就是选品和流量的问题。

凡是电商平台，都非常注重选品。

在什么季节选什么品？在什么节日选什么品？什么是冷门品？什么是暴利品？一定要一清二楚。

你会发现，初步进入咸鱼的时候，你连什么品是好的，你都不知道，盲目地选品，结果没人买是很正常的。

电商平台，是非常注重选品的。

一种是应季品、第二种是节日爆款、第三种是冷门的暴利品、第四种是场景品、第五种是高溢价品、第六种是定制品。

看起来可能有点朦胧，一下子接受不了那么多的信息。怎么会有这么多的品？在你的印象中，好像只有数码、育儿、服装，哪有那么多品？事实上并非如此。

为了能够让大家少走点弯路，我做了咸鱼特别理了一个文档。里面包括几月份应该卖什么品、节日爆款应该卖什么品、每个季节应该卖什么品、还有礼品，批发定制高溢价的品，适应场景的品，冷门暴利的品，还有一些职业分类的品都有。

每一个品对应的，比如说愚人节、清明节、地球日、劳动节。特别是一些好玩有趣的这种大节日。对这个产品的需求，都是很难看到的，但是它确实确实是存在的。

在这个表格里，我做了对应的名称和分类，还有建议上货的日期，在多少号上货比较好一些。

另外一个，是流量的运营。

这个很多培训师都不会告诉你，也不会教你，因为他可能也没搞明白。

你应该注重流量的问题，因为商业模式，都是流量加转化等于变现。

1、把握时间权重

闲鱼的曝光引流时间权重是15日，也就是说一个商品如果在15天没有卖出去，那么系统会默认该商品不是优质产品，15天后将会降低产品的权重，意味着后面的曝光量将越来越少。

相反，如果商品15日内有成交，那接下来闲鱼将默认该商品为优质商品，会给予这个产品更大的流量。

所以，到这里，老铁应该懂了即使没有人买你的产品，为了15天后的流量，你可以找朋友帮你成交，再微信转给他。总之，把握时间权重，确保你卖的商品都可以被定义为优质商品，不断扩大流量。有流量就意味有交易。

2、无限次数的擦亮产品

相当于你的产品可以多一次的曝光的机会。但是要大流量，每天的一次显然不够的。其实闲鱼是有一个擦亮的BUG，那就是通过编辑然后重新发布，你不用改一个字，直接打开发布的商品点击编辑然后点击重新发布即可。

一个产品大概花费2-3秒即可操作完。

所以，只要你有时间和精力，其实每天你是可以无限次无限次擦亮的。

3、提高交易数量

产品的交易数量是闲鱼给予流量的重要权重指标，那你的号就是没有交易量怎么办？除了让朋友帮忙刷，还可以用“免费送”的模式，“免费送”是闲鱼的推广活动，你可以在“我的-闲鱼币-免费送-报名参加”“免费送”模式的套路：但是，并不包邮！通常需要12元的邮费！

是不是像极了朋友圈做“免费送”活动的套路？

商品免费，但邮费自理。实际情况是，自理的邮费，买个商品都绰绰有余了。闲鱼“免费送”也是这个原理。

这12块邮费，就是操作闲鱼赚钱的利润所在。

正因为无处不在的不确定性，生活才有无限可能，凡人便有了翻身为王的机会。

人之所以为伟大，在于有心智，既无虎狼之爪牙，亦无狮象之力量，却能擒狼缚虎，驯狮猎象，无它，惟智慧耳。

复盘就到这。技巧可以总结，但努力无法复制。