

电商个人创业项目篇:闲鱼无货源怎么做？详细操作教程！

产品名称	电商个人创业项目篇:闲鱼无货源怎么做？详细操作教程！
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	556.00/套
规格参数	联系微信:feifei970917
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

闲鱼上面能够在高竞争环境下继续保持优势的卖家只有三种：

选品+数据分析的精细化运营

店群矩阵运营大流量玩家

掌握优质低价货源具有定价优势

这三种要能结合起来，优势就不是一般的大了~

建议从以下几个点去精进：

1、选品和链接做到差异化并防止同行抄袭：

热门产品的差异化就是在于功能、材质、使用场景等细分市场，避开简单容易想到的热门产品款型，寻找同样有需求但却有差异的产品；

小众产品或者蓝海产品本身在品类方面就形成了差异化，竞争优势比较大；

注意及时删除主页动态、隐藏部分款型价格、尽量减少商家宣传图的使用，以此来防止同行抄袭。

2、通过同行/平台比价做好定价并找到定价优势的货源：

将前几个同行的竞品价格数据表格化，确定好自己的有利润又有优势的价格区间；

货源需要不停地寻找，直到找到优质的供货商，不要谈好一两家就不管了，还有很多优质供货商没有被挖掘出来。

3、持续更新利润单品：

大多数人安于现状，根本没有花时间精力在选品换品上，节奏太慢终淘汰出局！持续更新不是每天都要求上新，可以根据自己的节奏来，流量稳定出单稳定就可以不用每天上新，流量下降就要及时上新直到稳定，上新不要求多，不要以量取胜，要以质量取胜。

4、与时俱进地研究闲鱼的变化：

面对闲鱼平台规则的不断更新，闲鱼玩家应该抱团取暖，形成一个圈子，互相交流学习探讨经验，闭门造车只会越走越偏！

5、及时将部分高利润转化为规模(仅对职业卖家来讲)：

盈利不错后要考虑扩大规模，拿出一部分利润搭建账号矩阵平衡风险，应对竞争的规模性的防御力量

后建议，不要把所有店铺都做成热门爆款产品，做细分市场的产品，避开热门常见的产品。因为爆款产品基本上都是低客单价或者低利润的，毕竟高利润(超过100/单)和高出单量(日出百单)是相悖的。

由于低价段位的产品入局者太多，把平均利润拉低了，就算日出两百单，光是咨询、发货和售后就够忙的了；而高利润产品只需要出10单就够了，并且服务的客服也没有这么多，发货售后量都会大大减少，一个人可以同时操作更多店铺。