

抖音小店无货源怎么选品？蓝海选品思路分享，带你日出千单

产品名称	抖音小店无货源怎么选品？蓝海选品思路分享，带你日出千单
公司名称	山西力辛科技有限公司
价格	.00/件
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

我们做抖音小店的商家，不管是做有货源还是无货源，品都是一个决定店铺收益的关键因素。但是很多人由于信息不对称以及品感不好，往往很难选到爆发的品。

多多就给大家分享一个蓝海选品思路，可以帮你快速的选到爆品，多多这边很多店铺爆单都是这样选的品，所以建议做店的新手一定要认真看完；

先来解释一下蓝海，也就是红海的对立市场；简单来说，就是人气和热度都比较高、竞争相对低的商品或者类目。想要选出来蓝海产品，其实核心点就是在细分市场、细分人群。

一、确定消费人群

抖音上的消费人群，女性占比较高，年龄在18~55之间，其中25岁左右的又偏多一些。

所以，我们商家在选品的时候，不管是确定类目还是产品，都要先想一下要对应的目标客户群体是谁，从他们的年龄段及性别等因素，分析客户下单的心理诱因是什么，这些都是在选品的时候要思考的核心

二、确定类目

一般来说，做抖音小店无货源的选品，在家居百货、餐饮具、母婴类的比较多。

首先因为这类商品的受众广，刚需品、转化率也比较高，重要的是这类商品的售后也少。

因为我们做的是无货源，所有的售后问题都要联系上家店铺处理，然后我们再给客户处理；其实沟通效率不算高。

如果退换货多的话，售后处理也会很麻烦，并且还会影响到咱们的店铺体验分、权重和流量。

所以，我们在选品、选择类目时，一定要想好这一点，像服装这类退换货率高的，新手前期尽可能的去避开。

还有就是食品、美妆、图书、包括一些需要定向准入的类目，都不建议没有经验的新手玩家操作！这些类目都是需要定向准入的，非常麻烦；如果没有资质还自行上架了，平台会封禁商品并清退扣除保证金

三、蹭热度跟品

在没有选品方向的时候，我们可以去飞瓜、蝉妈妈这些抖音小店商品销量排行榜、或同类目的达人直播间里去看，近平台热卖的商品有哪些，都是可以参考跟品的。

不过这里有一点需要注意，新手不建议选那些在市场已经卖爆的品，没有货源优势是很难竞争过的；可以选择同纬度产品或者选那些热度还可以的新品。

选完品后，再去拼多多、1688上找货源，这两个平台上大部分都是或者供应链。

后，还有一些时效性的品也可以参考，比如儿童节、圣诞节、春节、情人节等各种节日都可以选一些相关的品，然后提前半个月去布局上货，在标题关键词加入节日相关元素，其实也近似于蹭热度跟品的办法。

与众不同，那么就一定能成为爆品。

所以可以根据一些爆款商品去挖掘它类目下的其他品，其实小店类目中能挖的品有很多，只要你愿意去做，就一定可以挖到很多爆款。

选品的方法有很多，但都需要我们耐心去学习，去挖掘，多多拓宽我们的思维，你就会发现有很多可以做的品，而这些品都是未来可以做爆的品。所以需要我们在日常生活中多观察，站在用户的角度去思考他们喜欢的到底是什么品。