

抖店无货源店群模式是什么？开店流程及选品思路分享，建议收藏

产品名称	抖店无货源店群模式是什么？开店流程及选品思路分享，建议收藏
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

抖音小店店群项目，从开始的无货源模式也慢慢过渡到了现在有货源模式（有货源并不是说自己囤货，自己发货，而是有稳定的供应链资源，有足够的利润空间）。

一、具体的开通抖音小店流程如下：

登录账号

使用电脑浏览器（建议使用谷歌浏览器）访问网址：抖店-电商入驻平台

建议使用手机号接收验证码进行登录。

第二步选择主体类型

目前抖音小店入驻支持个体工商户和企业/公司。

如果是做抖音小店无货源，选择个体工商户就可以了，权重无差别，且能省钱。

第三步：填写店铺信息

抖音小店店铺类型包括普通店、专营店、专卖店和旗舰店，区别仅在于对品牌资质的要求，无其他功能区别。如果是玩抖音小店无货源，建议直接选择普通店。

第四步：提交审核

平台将在1~3个工作日内进行审核；

短信通知：资料信息审核中，预计1-3个工作日出结果，请耐心等待。

第五步：缴纳保证金（完成小店入驻）

每个类目小店保证金保准不一样，绝大部分类目的保证金就是2000~5000元，我们选择2000元的就行

二、抖音小店怎么选品？

做电商的都知道，7分靠选品，3分靠运营。

抖音小店能不能爆单，选品是核心。

确定品类

如果你是有货源的商家，比如自己本身有淘b店、多多店，入局电商，好还是选择这个品类赛道

因为各大电商平台店铺运营的思路都是大同小异，选择熟悉的品类你会更有把握，起步也更快。

如果是没有货源，想做无货源（以拼多多或1688为货源的店铺）的个人或商家，居家百货是你小店选品的。

第二步：跟品

什么品爆，就跟什么品；跟品的渠道主要有以下4个：

蝉妈妈/飞瓜抖店数据榜单：在榜单上选品的话，好不要选择排名前50~100的，选择100~200名之后的，爆单的概率更大

同行TOP店铺：怎么看是不是同行店铺？一个店铺有几百款商品，有几十~几百个达人关联直播带货。

同品类大主播直播间/商品橱窗：一般头部达人基本就代表了垂直类目的商品热度和趋势。头部达人直播间在推的产品代表着当下该类目下面主流热销产品。

季节款热销品：比如夏天的驱蚊产品、水杯、防晒用品；冬天的保温杯、保暖产品之类的，另外在选择产品的时候，好引流款+利润款搭配着上架。

三、目前抖音小店流量来源主要有2个：

直播间/短视频小

自然流量：自然搜索流量+猜你喜欢推荐流量

直播间/短视频很好理解，可以是自己带货也可以联系达人带货。

如果你是做小店无货源（以拼多多或1688为货源的店铺）的话，自己不开播、不发视频不做账号，只需要搞定达人也能爆单。

店铺流量就来自于达人的直播间，带货达人越优质（直播间转化高），小店流量越，商品转化率越高。

四、抖音小店运营需要投入多少成本？多久回本？

1、抖音小店本身开店成本并不高，店铺的保证金不开店之后也是可以退的

主要在以下几个方面有花费：

a.注册营业执照100~500元不等，看你找的什么渠道办。

b.店铺保证金2000~5000元不等，主要看你经营什么类目。

c.采集软件5元/月，发货软件15元/月，其他软件预算每月不超过100元。

d.流动资金，由于买家在抖店付款之后有回款周期，根据每天订单量的多少大概需要2000~5000元不等的流动资金。

2、抖音小店都适合哪些人做呢？

1、没有开过店铺，初期创业新手，能快速出效果并赚取收益

2、做过淘宝/拼多多的中小卖家，不满足于现状，想要拓展销售渠道增加销售额

3、有一定的空余时间的宝妈或者上班族，想争取额外收入的

4、执行力很强，已有的项目遇到瓶颈，想要拓展新项目

5、做过店群模式的掌柜，批量化运作收益更好

大家有对小店无货源店群有兴趣的可以一起交流学习