

拼多多无货源店群项目，新手也能月入过万！

产品名称	拼多多无货源店群项目，新手也能月入过万！
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	880.00/件
规格参数	拼多多店群:100
公司地址	河南新乡辉县市
联系电话	13523878002 13523878002

产品详情

拼多多平台会支持无货源模式发展，平台上卖家越多，对拼多多zui直接的收益就是增加整体的营业额和市场占有率。

这个玩法纯电脑操作，yi天几个小时的非固定时间就可以搞定，兼职、全职都可以操作。一个熟练的运营，管理5-10个店铺没有问题，平均单店月利润稳定2000元。

项目优势：

1、无货源无仓储：拼多多店群运营的产品可以轻松搞定，都是一键发货，无需压货。2、不刷不推广：无货源店群模式并不困难，不需要刷，也不需要推广，客户自然会向你咨询和购买。3、自动批量操作：拼多多无货源店群模式运营都是通过后台软件自动批量执行的，操作简单，极易上手，哪怕是没有经验的小白也能操作。4、运营方式多样：拼多多无货源模式适合团队也适合个人运营，团队运营就是不断的扩张店铺，加派人手。

拼多多无货源店群实操怎么玩？简单的说，这是一种赚差价模式。思路简单，但也需要一定的运营能力。

一、什么是店群

简单来说,店群就是通过多开店铺,大面积铺货以此霸占市场。拼多多店群的玩法类似于淘宝店群的玩法,不需要货源,只要去采集商品后,批量上架到多个店铺中,从中赚取差价。店群玩法,就是为了在一个单品领域里垄断位置或是垄断一个关键词的流量。

二、拼多多无货源店群优势

1流量大

近几年,拼多多通过低价团购方式吸引了大批用户。再加上微信的流量加持,拼多多的活跃用户数已经达到了4.4亿。

2.入驻门槛低

相比淘宝、京东,拼多多的入驻门槛较低,无论是推广和营销,费用都要少不少,对于小白来说来说,也可以简单上手。

3.成本低

不需要囤货而且货源稳定。拼多多店铺不需要装修,无货源模式不需要推广。只需要电脑就可以实现全部操作,消耗性成本低。

三、具体操作步骤

1.开店

拼多多可以0元入驻,分为个人入驻和企业入驻。个人身份证可以注册2家店铺,保证金是1000元,企业营业执照可以注册5家店铺,保证金是1000元。保证金前期可以不交,等到后期发货有销量了,觉得可做,就需要缴保证金。

2.采集货源

确定产品是操作店群项目的核心。拼多多的货源主要来源是淘宝和阿里巴巴,很多人一开始用软件大面积铺货,结果后期因为产品质量不好,商家缺货等原因造成大量店铺不出单,或是店铺被封。

要想店群模式能够做到长期盈利,在采集货源时就要通过数据分析出哪些商品是热销商品,哪些是热搜关键词,明确自己要卖的单品。确定单品后,就要选择店群的路径,是占类目还是单品还是关键词的流量。确保你要做的类目或者关键词的竞争对手实力不是特别强。对比软件采集,手动采集更容易采集到爆款产品,能够带来更大的收益。拼多多上这样开店,无需囤货,也能月入过万!

3产品上架

店群模式的本质就是赚差价。我们把采集来的低价商品适当加价就可以上传到店铺中,借助上货软件就可以将货源一键上传。目前拼多多每天上货量是80个产品。所有店铺的产品尽量差不多,款式有个三四款即可。

4. 下单发货

当有用户下单后,我们就要找到货源商家,下单发货给买家,再及时更新物流信息。拼多多平台要求商家要在用户下单后48个小时内上传物流单号,不然就会被认为延迟发货或者虚假发货,对于店铺的权重也会有影响。

5后期维护

任何热门产品都有生命周期,我们要做的就是保证店铺在我们所做的类目和关键词里排名靠前。如果产品的生命周期快要结束,就要找到相对应的替代品。拼多多的盈利模式有两种,一种是赚差价,一种是赚佣金,zui好的模式就是采取差价+佣金的模式,利润可以达到50%。拼多多店群的操作项目并不复杂,只要掌握这些运营方法和技巧,店铺的发展就会越来越好。

精细化选品,好的产品才是王道。选品是至关重要的

不管玩法怎么变化,都离不开好的产品,一个店铺能做得好,转化好,售后少,店铺能持续长久发展,都要有好的选品方法,选出优质有需求的产品,所以我们的课程的重心也是放在了选品上,我们对选品

有很多的实践和研究，大致方向总结以下几点：

1.节日爆款：有些商品是针对节日热销的，例如圣诞节，中秋节，情人节等等，这类节日商品都有时效性，一定要抓住节前开始选品上货，提前预热，节日差不多到的时候就会热卖，从而提升店铺的竞争力和权重，节日过后很少人会再买，所以节日过了我们可以下架删除处理，更换新的产品。

2.季节性选品：这个就很好理解了，到了什么季节就选择什么样的产品，比如9月份之后，北方很多地方已经开始出现凉意，那么我们就可以着手开始准备冬季的产品，提前预热，季节一到，产品就能zui大程度热卖，年后3月份开始回暖，同理这时候就可以着手准备夏季的产品。还有就是南北差异的，例如南方夏天比较多蚊子，北方没有，这类产品我们也可以适当的选择，总之，季节性产品我们zui好提前1-2个月进行布局预热。

当新手运营无货源店铺时，应该注意哪些方面？

1.如果在拼多多开店，就必须遵守平台规则并学习平台规则。不要违反规则。平台设定的规则也让消费者有更好的购物体验，所以每个人都必须遵守。

2. 每天检查后台数据，学会看数据，了解数据是如何来的，点击率转化，点击率流量，用户体验的优化，商品特征的描述，只有能够分析，找到提高各种价值的方法，提高商店和收益。

3.多查看同行的产品并学习比较它们优缺点，您才能选择适合店铺的产品。你可以从选品到销售。只有选择正确的产品，消费者才会喜欢，店铺才能销售。自然，收入自然不会成为问题。店铺也会越做越大，越走越远。

感谢您的阅读，就分享到这里。如果你也对店群项目感兴趣，可以加V私信联系，看到后会给你发一份无货源店群资料，真实有效！