

拼多多无货源新店怎么运营才有流量？

产品名称	拼多多无货源新店怎么运营才有流量？
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	880.00/个
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

大家好，时间很快，2022年已过完，新的一年又开始了！

在2023年到来，很多人问拼多多无货源店群还能做吗？新开店铺会有流量吗？

冰雪可以肯定回答是有的，就给大家聊聊

拼多多店铺之如何引进自然流量

新手在多多平台开启店铺为什么需要引进流量呢？在这之前我们需要先了解流量的构成

流量：电商领域指电商平台上消费者，一个消费即为一个流量。2020年底统计拼多多平台活跃流量为7.884亿，是目前国内zui大的电商平台。

拼多多平台流量又分为免费流量和付费流量。

免费流量：自然搜索流量，和平台分配给客户的扶持流量。

付费流量：店铺花钱做广告投放，开直通车和开启多多场景。

线上开店卖货zui大需求就是稳定的客户访问流量，流量就是一个店铺的生命源泉，没有流量店铺就不会有销量，也不会有营业额。流量对于店铺至关重要。

自然流量是店铺zui大的流量获取来源，免费的且伴随属性的流量，也是店铺zui乐意获取的流量。

自然流量构成又分为三个部分：权重、关键词、标签。

权重是店铺能够获取更多自然流量的zui大依仗，店铺权重越高，获取的平台自然流量越多。

权重又细分为：店铺权重和产品权重。

店铺权重：每个店铺都有自己的一个基础权重，这个基础权重由三个因素决定：

1.

店铺层级：店铺分阶层，层级越高，权重越高。相同层级内店铺有先后排名，排名越靠前，权重越高。

那么如何提高店铺的层级，就是商家zui关心的事情。店铺层级根据店铺的成交额计算。提高成交额只有将店铺基础、内功打造好，吸引客户消费，提升店铺支付转化率，才是有效提高店铺层级的方法。

2. DSR评分：该评分直接影响产品的搜索率和店铺的支付转化率。影响DSR分值的因素有6个。

a. 产品质量：产品质量越高，销量和评价才越好，直接会影响店铺的权重。

b. 产品价格：对比同行竞品，价格有一定优势。

c. 产品图片：图片突出产品优势，爆点，才能吸引更多客户访问店铺，从而提升流量。

d. 物流速度：物流速度越快，客户越早拿到产品，是证明店铺服务好的一个因素。

e. 客服：有职业素养yiliu的店铺客户为客户进行解惑，是压倒客户的zui后一根稻草，素养越高，店铺支付转化率才会越高。

f. 店铺售后服务：商家和客户从来都不是一锤子买卖，维护好客户关系，也能为店铺加分不少，也是证明店铺服务周全的一个因素。

产品权重，每一款产品都是有基础权重的。

1. 新品上架，会有新品加权的情况出现。这个周期是28天，那么利用好这进一个月的时间，打造好单品，增加收藏量，提升效率和做好单品分享都是能保持新品权重提升的方法。

2. 产品的点击率。一款好的产品必然是吸引客户的产品。客户通过各种渠道进到产品单页进行挑选，都是给店铺带来访问量的zui有效方式。提升产品的点击率可以通过产品图片优化，详情页设计，价格优势，活动优惠等方面去做调整。

3. 产品的支付转化率。如果平台给到店铺产品流量，但是由于产品问题，导致客户zui终没有下单，那么这就是支付转化率低下了。换言之，产品的支付转化率越高，平台会认为产品好，才能给到店铺更多流量。

关键词：产品的关键词尤为重要，因为大部分客户在不知道你店铺产品的情况下，都是通过关键词搜索浏览商品。关键词设置的好，产品点击率才会高，店铺曝光率增加，流量才会越来越多。

如何设置关键词呢？记住一个点，同行竞品少的，搜索量大的词。也可以通过养词设置。

标签：拼多多作为一个大型电商平台，如何推出千人千面的搜索算法呢？记住每一个消费者的数据信息，比如性别，年龄，工作，喜好，地区，月销消费能力等属性。那么一个独立的消费者的属性是多样的，这些属性汇集才形成了一个完整的消费者形象。那这些属性即是这个消费者的定位标签。

产品也是如此，商家根据产品的属性，作出说明。这些属性就是这个产品的标签。

消费者搜索商品时，平台会匹配相似度更高的产品展现在客户的眼前，匹配相似度越高，产品展现率才会越高，这就是自然搜索流量了。

那么如何做好这个产品的标签呢？简单，做好每一个商家商品的各项属性填写，填写完整全面。这样产品的标签才会完整，展现率自然更高。

还有一点就是店铺的售后服务，维护好老客户关系很重要。因为老客户是jingzui标签的有效客户，老客户服务好，产生复购，这样的重复打标行为，会迅速提升店铺的权重。

以上就是店铺如何做好引进自然流量。

看到这里，我不知道你是否对多多店群精细化项目，有了一个大概的了解，我也要说一下这个项目的缺点：

1，准备资金：一个店铺需要1000的保证金（缴纳官方的）平台上所有店铺都一样，这个是zui低的一个标准，如果你打算做100家店，保证金就是十万，这个是不能动的，所以这就是门槛，当然门槛也是好事，因为完全没有门槛的事情可能不会有人坚持，也不会释放更大的价值！

2，人员配置：如果你是个人操作，那你可以一个人做10个店左右，当然也有勤奋的，我们zui多一个他自己操作了40家店在家全职操作。如果你是团队化去操作，那么正常100家店就需要5-8个人来做。

3，数据和周期：我们以多多精细化玩法为例（当然还有很多玩法，如果你是老手可自行选择）选品正常要一周时间，上货3天左右，做基础的一些操作和活动等需要3-5天，也就是店铺数据一轮操作下来，达到出单盈利的效果大概需要3-4周的时间。

4，项目状况：目前多多店群项目谈不上蓝海项目（想追逐蓝海项目的，可以考虑我们的《掘金计划》全部都是热点蓝海项目）但是对于普通人，对于电商小白，或者小团队来说，依旧是一个可以深耕的机会，电商行业的发展，zui终是持久而稳定的结果，你可以长期分羹吃肉，没有能力追逐蓝海的，一年换三五个项目，真的不如三年坚持一个项目，来的实在！

5，关于利润：实操实测，精细化模式玩法的利润，一组店正常一个月可以做到10000-30000+（仅供参考）

6，所需要的资质和物料：10个多多店群需要2个个体工商户执照，目前这种可以网上代办下证需要1-3天的时间，建议一般用个体即可，店铺权重没有区别，并且省时省力。

关于人的问题：不管你是自己，还是团队，要做这个项目，首先要满足以上这些条件，并且要执行力足够强，千万不要报名时学习赚钱的时候激情四射，信心满满，极度自信，感觉自己随随便便就能赚钱，zui后实际情况，自己听课听不下去，节奏跟不上，执行力差，遇到困难怨声叹气，导致zui后自己没有结果，失望离场。

我坚信世界上牛逼的人做什么都牛逼，但是大部分人只能做一亩三分地的事，是你的身心躺平了，或者没有拼到zui后的勇气，碌碌无为！

如果你对无货源感兴趣，想要有一份赚钱项目，或者有相关的电商问题，都可以私信我。