

## 拼多多无货源店铺怎么选品?如何操作呢(拼多多无货源网店怎么操作)

产品名称	拼多多无货源店铺怎么选品?如何操作呢(拼多多无货源网店怎么操作)
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	合作项目:拼多多无货源 合作模式:技术合作
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

大家注册了拼多多店铺后，很多新手都放心了。我以为一旦注册了店铺，就可以坐等顾客来店里了。其实这才是真正的开始。你选择什么样的商品上传到店铺，商品的价格如何制定，直接关系到店铺以后的成交。那么，拼多多无货源店铺新手如何选择产品呢？

在选择产品的当下，常用的一个选择产品的思路就是寻找市场上的热销机型或者潜在爆款。不要根据自己的喜好选择产品，而是通过数据分析找出适合市场的钱。如果能做到这一步，那么大家就成功了一半。

在拼多多没有货源的店铺新人可以使用以下选项:

#### 1.通过平台产品手动选择产品

1.打开APP，查看平台首页商品和各类活动商品。能上首页的都是经过平台严格挑选和把关的产品，都是未来很有可能成为爆款的蓝海鲜产品，或者已经是爆款的产品。

你可以试着从这些产品中提炼出的关键元素，也就是风格？颜色？还是功能？找到这些元素后，大家就可以根据这个元素找到元素相似的产品，这样后续下单的可能性就会大大增加。

如何找到这些活动涉及的产品？可以从拼多多后台的店铺营销模块进入，点击竞价活动，可以在平台上查看竞价活动的所有产品。参考这类产品来选择产品，或者作为选择的方向，是一个有用的方法。

2.通过朵朵金宝选择产品，进入朵朵金宝的网页，用手机注册一个朵朵金宝账号，点击马上赚钱，可以看到首页有很多正在推广的产品。根据销量和你店铺的主要品类，你可以从这些产品中选择一些销量大，佣金高的产品上传到你的店铺进行销售。

当然，淘宝联盟也是如此。好处是这类产品你甚至不用加价就能卖出去，有的还能通过赚取佣金获得不错的利润。当然，朋友们要注意，现在跨平台赚佣金没问题，但是禁止在同一个平台赚佣金。如果没有经验和方法，不要贸然向同平台的产品收取佣金。

3.淘宝、JD.COM等电商平台，如短视频平台，某语音、某手都可以使用。这些平台上有一些专门的淘宝号，每天都会发种草的视频。这些账号小黄车的网络名人爆款，与店铺匹配的产品，热销的款式，很有参考价值。另外，其他购物平台卖的不好，但是适合拼多多人群定位的款式也可以作为一个选择参考。

第二，通过对市场的分析进行数据选择。

1.首先，你可以使用拼多多的商户管理后台中的数据中心来查询行业热搜词。具体操作是点击数据中心，点击流量数据模块中的产品热搜词。这时可以选择不同的产品类别，点击查询，就可以看到该类别下的热搜数据。

也可以直接在后面的搜索框中输入想要搜索的关键词，然后点击搜索，包含该词的所有热搜词都出来了，并且可以按照搜索热度排序。

大家选择热门的搜索词来挑选产品。一般情况下，热搜词对应的商品也比较容易。当然，如果你想用蓝海法挑选产品，也可以用热搜词找出相关热词，然后计算蓝海值，用蓝海值高的词来挑选产品。这些产品的优点是搜索热度比较高，竞争比较小。

2.也可以使用第三方软件，直接按类别搜索关键词的具体数据和趋势，仔细分析每个关键词的搜索热度、点击热度、点击率、转化率、竞争激烈程度、市场竞价趋势，判断好坏，终找出关键词对应的商品，上传到你的店铺。

第三，参考同行进行选择。

你是同龄人中好的老师。当你能把同行研究透的时候，想出一个名单都难！注意同行卖的是什么样的产品。你看多了，自然就知道什么样的产品好订了。

关注同行，一分为二的看，不是说一定不要选择同行不选的产品。一般情况下，同行选择的产品危险性相对较小，更安全。但是，同行没有选择的产品不一定就不安全。可能同行没发现，所以这种商品其实是很不错的蓝色海鲜。

同样，同行选择的产品也不一定是好产品。有的同行可能本身就是新手，选的东西相对没用。如果你参考这样的同行，你可能会被他们带到沟里。好找那些能安心做单的同行。相对来说，他们的产品更有参考价值。

一般来说，一个产品要想在市场上锋芒毕露，能够做成订单，需要掌握两点：

1.紧跟市场，寻找当前市场喜欢的流行属性。

2.创造商品的差异，可以从选品开始就注意商品的差异，也可以在选品之后区分出商品在商品标题和属性以及sku组合上的差异。

以上三种方法是人们选择产品常用的方法。当人们选择了一个好的产品，在上传到自己店铺的过程中，重要的工作就是定价。一般做无货源店铺的人，直接在别人的产品价格上加一个固定的利润率，比如10%或者20%。

其实对于不同的产品，不同的时期，每个人都用同样的方式来设定加价幅度是不合适的。虽然你把自己的预期利润加到了产品价格上，但是卖不出去就是空，一分钱也看不到。

在正常情况下，您有以下定价技巧:

### 1、参考同行价格。

参考同行对该类产品的价格设定，以同行的价格区间作为定价的参考依据。在盈利的前提下，尽量比同行略低。

### 2.参考其他竞争产品的价格。

选择销量较高的竞品定价作为参考，是比较基本的定价方法。但需要注意的是，不仅要关注竞品的售价，还要关注其活动、资源、店铺优惠券的价格，也要考虑店铺优惠券的因素。不能只看别人的外貌价格。

### 3.根据顾客的想法定价

特别是一些非标产品，同样一幅画，如果你卖20元，可能不会被订购，但是如果你卖200元，可能会热销。为您自己的保单客户设定匹配价格。

### 4.反向定价

这是大家常见的事情。在收集价格的基础上，他们汇总自己的运营资本，计算出合理的利润率，推出产品定价。

### 5.按字符定价

根据性格不同，店铺的产品可以分为引流钱、正常利润钱、暴利钱。不同的产品承载的任务不同，自然价格设定也不同。微利甚至无利可以引流，暴利可以提升50%-300%。明确店铺产品的角色定价，更有利于产品的良性发展。

### 6.根据不同时期定价

至于产品定价，不同时期不同的需求会导致不同的定价。比如店铺发展初期，利润不是首

要需求，这一刻的价格涨幅一般不会太高，为了快速下单，提高店铺的层次和分量。到了稳定期，大家需要的是店铺尽可能高的产量。此时此刻，对于一些盈利的产品，需要保证足够的利润空。

另外，定价也不是你想拍脑袋就能搞定的。你需要结合以上方法对产品进行合理定价。当然，上述定价方法并不是相互独立的。如果觉得有东西可以学，可以融会贯通！

另外，朋友要注意如何定价，平台也有定价规则。所有的定价策略都跳不出平台规则！尤其是千万不要设定不合理的价格区间，可能会导致非法低价引流！

当你选择产品，设定价格并上传到你的商店时，你需要找出那些有竞争力的产品来进行优化。有货源的卖家一般称之为测钱。对于他们来说，由于产品数量有限，为了快速选择到自己店里受顾客欢迎的机型，往往会选择付费促销。

通过付费推广，把顾客带到商品面前，让顾客做决定。把好的产品卖出去，然后加大火力促进销售。差的丢弃，商品价值通过市场验证。

可以降低出资风险，切断市场上反应平平的资金，防止大量生产和囤货的钱被浪费。也可以根据数据进行店铺产品的不同布局，比如分为主推款和普通款等。并针对不同的车型制定不同的营销策略，优化预算的使用。还可以优化库存，根据不同车型的布局和数据预测未来的销售情况，有针对性的准备库存。

关于有货源的卖家，不建议在新品刚上架没有基本销售的情况下衡量钱。如果有必要销售的话，好以后有评论，再开始衡量钱。相反，没有货源的卖家一般情况下是不会自动做付费推广来衡量付费的，产品的好坏取决于自然。从引流到转化没有干扰。说的难听点，就是让产品死掉，这叫物竞天择。

自然选钱的原理很简单也很粗糙。难道你不想选市场喜欢的钱吗？那就让市场直接帮你选择吧！如果数据不错，建议进一步优化，包括优化标题、图片、价格、详情页、评论等等。不好，过段时间换个新产品就行了。

如何判断一个产品的好坏？首先，查看店铺后台数据信息。

在所有上架的产品中，销量大的产品都是热销机型。当地的朋友要注意，正常统计数据的周期是1个月，至少是2周，这是没有意义的，也是偶然的。当然不需要太久。分析一个月内的产品数据是合适的。好的数据自然会体现出来，不需要等坏的数据。

具体操作如下:进入业务管理后台，点击左侧数据中心，选择产品数据下的产品详情，查看具体的产品数据。从产品浏览量、产品点击量、客户咨询量、订单量这四个数据可以看出潜在的爆发点。也可以关注支付转化率，用支付转化率对店铺产品进行排序。数据较好的可以作为店主的推送选项。

此外，还可以从客服数据中获取市场信息。客户询盘多的产品或者询盘转化率较好的产品，可以作为你衡量价格和选择产品的依据。

