

# 无货源拼多多网店新手怎么运营?

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 无货源拼多多网店新手怎么运营?         |
| 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

如果大家想要开一家拼多多店铺，那自然野有人会选择无货源店铺，大家是否了解拼多多无货源店铺应该怎么去运营呢?具体的运营方式又是什么呢?我马上给各位介绍。

di一方面，不管你是打工，还是想在其他公司发挥你的价值，那么拼多多运营就是整个店铺的运作，因为你越全面产生的价值就越大，不管是在老板的眼里还是在同行的眼里你就是一个合格的运营。

另一方面，如果你是店主，就只需要在意收益转换就可以了。并且还要想尽千方百计的方法去赚钱，没错，就是赚钱。

一定要有“低进高销”的概念。这个目的一切可以达成出单的工作，都需要你去完善，转化率不好了去做视觉营销，流量不稳定去扩展新流量渠道。

我的建议是可以找一些冷门产品，依靠“信息不对称”进而转化，比如前几年在年轻人爆火的劳保眼镜，工地同款也只需要10块钱，你售价就可以高达130。

运营方式是什么?

无论什么行业，精细化的思想肯定证明这是zui好的运营方式。这个在拼多多无货源店群也可以用。现在拼多多无货源店群前两年不一样了，不是一个随机使用软件暴力采集上传的时代。因此，有必要改进、精细化运营，实现无软件暴力收集的目标，合理的精细化运营拼多多无货源店铺。

- 1.一定要精细化手动选品，不是软件选品不好，而是对于新手来说，现在软件的数据太泛，你不好把握，并且你的店铺数量有限，所以手选品从根本上解决了我们选品的质量问题，我们按照价格款式类目利润去寻找蓝海并且有足够利润空间的品，这样一来手动选的100个品比软件10000品效果都好。
- 2.一定不要铺货，之前很多玩铺货的核心原因是为了快速的批量做更多店，上更多的货，但是现在都知道上货问题还是很多的，软件不稳定，上货效率一般，而且这个是长期存在的问题，所以我们要从根本上解决，就要做精细化，一个店100个品就够！一个月换一次或者几天换一点品就好，这就根本上解决了

3.一定要提升流量，流量从哪里来，自然流量一定是从产品的款式，竞争小，蓝海，非标品，新奇特，这些属性来，另外就是产品本身的权重，销量，好评，这些，所以我们要快速的打造出来产品的竞争度，获得更多的流量，也因为我们的产品少，也更有时间和精力来做这些动作，想一下如果你每个店铺都是5000+的货 你怎么做这些呢？

4.一定要轻付费，除了自然流量，我们可以去做付费流量，当然这里不要害怕，因为我们做的是赚100投20的模式，不用担心亏钱的问题，而且付费会让平台给你更多的jingzui流量，jingzui的标签，从而带动自然流量，也就可以在同行之中立足于不败之地了。

建议你做店群而不是做一家店铺的原因主要是：因为我们做的是无货源模式，店铺的产品都是采集的其它货源平台商家的产品，加价是有局限性的，加的太多的话，就会没人买，加的低的话，赚的少，对吧，怎么能提高自己的总体利润呢?只能在自己空闲的时间多增加店铺数量了，店群顾名思义就是多开店铺，收益才会倍增的。

做电商的朋友都知道：好的产品是成功的一半。

同样是做店群，别人的店铺就几十件商品，3天就能出单，而有的朋友，店铺里有几千商品，半个月也没有生意上门，这就是选品的差距。

冰雪就分享到这来，之后会持续分享关于电商 关于互联网项目的干货，想了解更多可以关注我！