

发小毕业后做拼多多无货源店群项目，从小白到老板，白手起家！

产品名称	发小毕业后做拼多多无货源店群项目，从小白到老板，白手起家！
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	2980.00/套
规格参数	拼多多:招商代理扶持 创业项目:拼多多无货源店群
公司地址	河南省新乡市
联系电话	17630226817 17630226817

产品详情

大家好

我是田发发

分享一个我发小的故事，希望能给还处在迷茫的你一些激励

他是一个互联网电商老板，从21岁开始做拼多多电商项目从21到24岁，3年的时间如今终于靠自己的力量买房买车

很有想法的一个年轻人，想想看，21年龄你又在干什么

，我们就来听听他是怎么走上成功创业之路的。

他是一名大学生毕业后到了一家单位实习，从每天早九晚九一直做了一年的时间

看到很多同龄人，月入过万，非常的不甘心，不想一辈子就这样，所以有了自己寻找项目的开始，在后来一个机会看到网上的一个分享文章轻投资高回报的电商项目，介绍的拼多多无货源店群项目，

也没有太多资金，没有经验，所以刚开始我是很担心的，害怕做不好，但是要想突破就必须破，所以我吧全部的时间精力和金钱都投入进去，没有给自己退路

当真正开始做以后，我发小就非常努力和认真的学每一个环节，自己实操，看流程，学习课程，慢慢进入一种电商人的状态，而且一组店也就用了5000资金300一张的执照几个小时的时间开好，

当然开始的销量还是很惨的，从几十块的收益到几百收益，不断的选品，不断的看数据，不断的执行，我坚信可以拿到结果

中间也用了很多方法比如

点（拼多多选产品）：拼多多店铺主要靠产品价格取胜，相比于同行业的商家，你可以从货源着手，因为价格都差不多的情况下，只有你的质量过关，你才能获得客户的信任，也才能做得长久。那么在商家没有货源优势的情况写，就可以从主图上着手了，做好产品图片，也可以吸引买家。

第二点（店铺流量）：对于拼多多新店来说，店铺流量是很重要的，商家可以通过多种渠道引流，常见的新店引流方法有通过产品引流，通过朋友圈引等，通过产品的方法是，商家的店铺里要有2个左右的低利润款，低利润款引流，高价商品做，这样的方式是比较有用的。朋友圈等方式引流是通过亲戚朋友的力量引流，毕竟新店铺是需要大量的流量的。

第三点（店铺活动）：拼多多店铺运营，店铺活动是一个可以快速带来流量，突破零销量的方法，很多买家特别喜欢新店开业的活动，在他们看来，新店活动的优惠力度是大的，因此商家可以找抓这个风口。参加店铺活动也是打造爆款的一个方法，同时做店铺活动也可以增加店铺人气。

第四点（店铺运营工具）：各个平台的网店运营都需要借助店铺工具，拼多多店铺也是如此，首先是店铺数据分析工具，店铺查词工具，店铺发货工具等等，这些工具是可以帮助商家提高工作效率的，也可以帮商家查询当下的热卖产品，这样商家就可以及时更新产品，迎合当下消费者的需求。

第五点（店铺推广）：推广拼多多店铺相对来说是较为容易的，因为拼多多的运营性质，买家是需要拼单购买的，因此只要商家做好产品的标题、主图详情，然后再将产品的卖点提炼并展示出来，买家只要有购买意愿，那么就会分享给身边的朋友拼单，这种通过买家来进行店铺推广的方式是非常有用的。

通过这些操作，和优化，慢慢的单量逐渐上来了，而且利润也做到了500+

一个月做到了1万五，也证明了他的选择是对的，拼多多无货源店群项目是一个可以去做的。

接下来就是惊喜不断，第二个月2w 第三个月3w 第四个月5w 然后我就增加店铺，而且招了客服助理帮处理一些售后聊天工作，我发小有了更多的时间去做自己喜欢的事情

所以接下来就是继续稳定，逐步扩大！

我总结呀，努力很重要，选择更重要，如果我发小他不选择去相信这个赛道，不选择相信努力的去拼多多无货源这个项目，也是不行的，选择大于努力

我觉得这个学员非常的，因为他懂得每个阶段的改变和节奏，非常知道自己什么阶段用什么心态，什么执行力去做什么事，这就很容易拿到结果，前期打基础，后面扩大，其中的付出和努力只有他自己知道。

就分享到这来，之后会持续分享，关注公众号：小象创客田发发