

小象创客:如何利用运营技巧做好拼多多无货源店群怎么搞运营？

产品名称	小象创客:如何利用运营技巧做好拼多多无货源店群怎么搞运营？
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:拼多多店群运营 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

如何利用运营技巧做好拼多多无货源店群

(1) 目前，拼多多无货源店群创业项目逐渐成为常规。电商创业者也可以通过拼多多店群找到推荐资源，不承担风险，投资低，从而获得人生桶金。

无货源：不需要自己生产，也不需要联系厂家准备货源，不需要找快递公司洽谈合作。门面的租金可以省下来，店铺也不需要花钱去做促销。当你是卖家的时候，你也是买家，上家可以解决运输和售后问题。将热销产品打造成爆款时，销量会增加，也就是说上家可以赚更多的钱，不用担心和厂商的关系。

拼多多无货源店铺如何运营？

总结了以下几点：

1、产品选择：产品选择和品类是相互关联的，产品选择也是针对大众的。什么样的产品具有购买力高或者可持续消费。选择蓝海产品。这种产品需求量大，竞争力低。

2 货源：从网络上收集优质产品 有手工收集和软件收集两种收集方式，手工效率太低，也收集不了多少产品，但是如果用软件就可以让效率提升千倍万倍

3、上货：每天上货 600 件左右，上货的时候分类。检查货源是否违规。 每 7

天检查一次产品数据。如果没有流量，没有收藏的产品下架重新上新。店+精灵/多店管家是一款拼多多店群集成软件，除了基础的采集上货拍单等，还另外有无流量清理，商品评分优化，智能推广全店开车，店铺优惠券，智能选品等，帮您解决店铺运营难题。

添加客服链接更多拼多多店群无货源玩法，加入店群玩法小白交流Q

4、获取关键词的点击量：关键词能否吸引流量取决于三个因素，即关键词权重、排名和搜索外观。关键词是我们的核心竞争力。初期建议做长尾词和长尾词。浏览率高，竞争低，搜索转化率高。这对于入门非常有用，对于以后获得更好的排名也很有帮助。

现在是做拼多多无货源店铺的好时机，因为拼多多这几年的快速发展有一定的商机，拼多多现在处于商家少买家多的局面，开店发展的空间很大。

小象创客：拼多多新手开店运营技巧。

(2) 很多新手开店拼多多不知道怎么运营，怎么操作。小编就来给大家讲下拼多多新手开店运营技巧。

1、选款

可能会有人说一定要差异化，卖别人不卖的东西！其实无论如何，一定要做爆款，那么什么是爆款，不是自己认为好看的就是爆款，而是主流款，大家都在买的东西，所以要跟网上主流走！特别是新店！因为网上卖的好的爆款，你去卖一定也能走几单！这样就避免进了一些货连一单也卖不出去的！别嫌量少，积累下来后店铺就会有权重有排名！

2、优化标题

标题优化是拼多多基本和重要的操作，要知道，一个好的标题决定你有没有机会展现！对于关键词，一定要时刻重视着数据，如果一个关键词的流量变少了，就要用高流量的关键词替换，做好优化；标题=商品价值关键词+商品商业关键词+商品属性关键词，如果不想在标题上面折腾，那么去流量天堂看一下吧，图文教程挺详细的。

3、确定主推

对于个人做的店铺，多爆款模式明显是不符合实际的，即使是大企业都操作不来，因为拼多多不可能把过多的流量给一个店铺，那样其他商家没办法活的，所以建议大家，选择一个宝贝宝贝做主推，然后做流量的的时候，带着其他款式，或者偶尔做一下其他款式的流量。

4、整合资源

以前我建议大家先找好的平台再去做单子，但是今年有点不一样，建议大家先调整好店铺的数据，例如流量，没有流量单子是做不起来的，这时大家可以找一些较的工作室。如：推她他、流量天堂、萌猪、淘推科技等工作室，因为优质的流量才能增强单子的效果，才

能排名更容易卡住！

5、发货问题

很多人发货都会选择三通一达主流快递发真实的包裹，但是很没有必要，因为那些真实的包裹费用太高了，另外有些刷手一但没有签收，那被退回了，这样这单你是评价还是不评价好？

6、店铺的综合指标

做好店铺的综合指标，动态评分，还有各种售后指标，因为这些指标你做不好，说明你的店铺综合能力不足，这样拼多多不会长久给你流量的。

7、客服回复

拼多多客服这块可以说是做的非常简陋了，有很多不足之处，卖家也只能从客服的质量方面加以改进。首先是回复的速率，可以先编辑好一些快捷的回复用语，客户需要的话只需要点击两下鼠标；可以加上一些语气助词，拉近与顾客的距离；后一定要有耐心，解决、指引顾客。

8、坚持

个人觉得坚持很重要，尤其是在推广单品，如果很有潜力的款，不要放弃，一定要坚持推，不要因为销量没有就放弃了，坚持查看数据进行分析，拼多多比淘宝天猫还是更容易操作的！

拼多多商家运营技巧

首先我们搞清楚拼多多规矩那么严格，依然有不少商家还要坚持刷呢？

1、有顾客开了拼团，但是没客人拼单，担心过了时间就解团了，顾客就丢失了，影响转化率。

2、为了更好的排名，都想通过去维持排名。

3、为了上活动，现在拼多多的活动都有门槛，为了快速达到门槛，那就只有补单了。活动中很重要的一点，很多竞价活动排名就是按销售额来计算的，因此适当的补单，来确保排名是必要的。第四、为了动态。目前动态是不是影响排名的一个因素，还没达成共识。但是动态低了，那就有必要通过补单去拉回来了，否则没法报活动。不可否认这就是不少拼多多商家在被罚到怕和资金冻结到怕的情况下依然坚持补单的原因。

那么有什么细节可以尽量规避风险呢？

1、不要使用优惠券，由于之前的一百单，才那么一单的优惠券，这样都被检测出来了

。而且冻结了50元，十倍罚款，不得不说拼多多这个地方真的严格（狠），申诉成功几率为零。

2、不要用软件去刷，这个就不用我说了吧，不管哪个购物平台，软件补单特别容易被抓。据了解全部都是批量注册新浪号，然后批量下单，批量付款，而且付款都是同一个账号的，而且收货地址不是名字奇葩就是地址奇葩，头像奇葩，这也太敷衍了吧，系统随便都能检测出来。

3、刷点流量进去，控制好转化率，注意要刷一些优质的流量进去，不要随使用一些软件，免得刷出来的流量维度太差，影响权重。可以去一些流量平台刷，这些平台也是一抓一大堆，例如：推他她、萌猪科，技、淘推科，技、流量天堂、赚他十个亿实验室等等。

4、找补单的人维度要多，不要经常找一个地区的人去刷，尽量找全国地区的人去刷。

5、使用的关键词不要总是一个关键词，关键词也不太多，刷的时候使用2-3个比较合适。这样刷可以规避检测，另外可以刷多两个词的权重