

95后宝妈靠拼多多无货源，一个月收益过万，详细方法都在这里

产品名称	95后宝妈靠拼多多无货源，一个月收益过万，详细方法都在这里
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:无货源教学
公司地址	河南省新乡市
联系电话	17630226817 17630226817

产品详情

大家好

我是电商田发发

一个在电商圈子里摸爬滚打了6年的一个创业者，做过淘宝做过天猫目前正在做拼多多无货源店群

近有很多的粉丝在后台私信我，拼多多无货源项目是不是真的能赚到钱，靠这个模式，精细化运营这些方法能不能盈利？我们团队在早2018年就开始拼多多无货源店群项目了，前前后后也做了很多的店铺，结合我们的经验，很肯定的说，这个项目是可以盈利的，而且也可以靠简单的精细化运营方法就能有收益。

下面的数据给大家分享一下、

以上就是一些店铺

说实话如果不能做，也不会有很多人做，也不会开这么多店，看完这些数据，我再给大家详细的去分享如何去操作这个项目。

如果想系统的了解一下拼多多无货源店群项目，可以关注我的公众号：小象创客田发发，找我领取一份详细的实操资料，包含我们自己拼多多无货源店群项目的技巧和方案。

当然项目能赚钱，也不是指的做明天就躺赚，如果有人这样说，你可以抓紧拉黑他了，还相信这种玩笑。我们做的这些店里面，有快的半个月起店，有慢的三个月起店，但是电商就是越做越稳，长期的项目，指的去付出。也是对小白来说非常合适的一条赛道。

接下来总结一些开店的经验，告诉大家如何快速的做起一个店铺。

其实我们这个店铺如果说一直没有流量，没有订单，不用着急，我们进行仔细的分析，这个时候一定要搞清楚我们电商的本质是你要运营这个产品，一切的问题都在这个产品之上。如果说你实在是没有其他的一些方式了，那大家就从产品的细节开始下手。我给大家去分享一下如何去进行分析。

测图测款

那么首先呢给大家去讲一下这个产品本身的问题啊，比如说这个款式在选的时候是否是经过数据的分析，包括去看了这个产品有没有市场，是否能在市场上去推广啊，这是测款，有很多掌柜呢就说“我想省钱，我不想做这个操作”那你不做这个操作，后期你可能会亏更多钱。因为你很有可能会在一个无效没有市场的产品上去做一些补单开车，到时候钱没赚到还亏了几千进去，就很不划算，那么一个产品它能卖得起来，绝大部分原因在于产品本身，而另外一部分可能才是运营方面的东西。你说你有很强的运营能力，这时候其实只占到一个店铺的可能30%，而更大一部分是在产品之上。

产品分析

除了我们这一款之外，那接下来大家去分析一下产品，你的标题主图、定价、标题选关键词的时候选的是不是符合自己商品的长尾词进行标题组合，还有就是这个词背后有没有转化，不能去直接去模仿别人的标题哈；

那还有就是图片，主图是吸引点击的，是让消费者看到你这个商品有欲望点击进来，然后详情页是你要突出你的产品是什么，买点、细节点、做工、物流都体现在你的详情页上，这时候呢消费者看到还满意，就会愿意去购买这个商品。

主图优化

然后其次就是大家要学会去定价，商品的定价不是自己多少就多少，有的时候我们在这个市场里面去混，不得不去遵守这个市场的规则。你只能去舍弃一部分自己的利润，因为人家都是百分之十的时候，你怎么可能会做到百分之三十利润呢？

同时大家要去一定的这个基础销量和评价，如果一个消费者进到你店铺看见没有人买你的产品或者没有评价是肯定不会买的，谁都不想做个小白鼠；

所以如果说你的店铺一直不温不火、没有起色，这时候一定要主动去出击，你要等的话等不来订单的啊，所以我们可以把销量布局做好，商品的基础板块做好之后，接下来就是大力地去推广，如果你发现你的流量很差那一定是产品排名太低了，没有曝光，没有展现消费者。

就算是去搜索长尾词都找不到你的商品，我怎么可能会购买到，所以要去操作排名的时候，有几种方式：有付费的、免费的

付费和免费

付费的包含直通车、多多进宝，这两种是非常常见的这种操作方；

免费流量有搜索流量、内部流量、活动流量，我们都应该去玩；

如果资金充足的，可以前期先冲流量，通过活动也好，多多进宝也好，你细心的话可以发现有很多大卖家，才看到他只有十几单、二十单，结果明天突然变成几千单了，甚至上万单都有。

它很有可能就是用两天时间，能够通过多的进宝，甚至是去上活动，用低价去冲量，这个低价有可能是

亏损，我们小卖家玩不起的，根本亏不起这样的量，所以根本没办法通过这种能量在短期几天之内能够快速冲上来，这种一般是大卖家，而我们小卖家应该怎么做呢？

出评才有权重

要尽量地去找能出评的资源，千万不要随便找人做单，我告诉大家这种可能是无效的。因为现在拼多多的评价过滤机制很严重，经常找你的亲戚朋友去做，它的出评效果也很差。你比如说shua了十单一个评价没有，刷了五十单才出了两个评价，这是非常常见的现象。

在拼多多里面他有这么一个机制，如果他觉得你这个单是shua的，他可能不会给你去做降权的处理，但是他会把你的评价给过滤掉，让消费者看不到你这个评价。同时你所做的这一单的权重加得很少，如果平台给了你曝光，但是流量进来过后不转化，慢慢的平台认为你这个商品是不值得我去推荐。所以慢慢那些展现，流量肯定会降低，慢慢的整个店铺也死掉了。

前期要注意我们整个的商品的技术准备，以及我们推广过程当中，我们需要用什么样的资源，要不要去参加活动，要不要做直通车，这个都需要去灵活变动。做电商没有固定的方式，都是灵活多变的。

后就是信念问题，做项目和做人一样一定要坚持，后才能成功，更多资料关注公众号：小象创客田发发

希望这篇文章对你有帮助，我是电商田发发欢迎交流，有问必答！