

# 拼多多店群无货源电商！拼多多无货源店群玩法

产品名称	拼多多店群无货源电商！拼多多无货源店群玩法
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

目前拼多多具有无货源、操作简单、管理方便、风险低的优势。但是由于淘宝规则的改变，竞争变得激烈，所以现在也需要一些新的思路和新的技巧来操作。一些很少接触电商的新手可能会比较困惑。拼多多不供货的模式是什么？

没有供应字面意思是没有供应，就是没有供应。也就是说，卖家不需要自己囤货发货，所以不存在滞销的风险。

无货源店铺群，这种模式就是开几十家拼多多店铺进行批量经营。每个商店上传不同类别的产品。如果有客户向我们下单，我们会去商品对应的货源处下单购买产品，然后填写客户的地址，产品就会从家里发出去。客户收到货后，我们就从中间获利。

这种模式操作简单，利润可观。一般两个月新店利润在2万以上。那么这里面隐藏着怎样的行业内幕呢？

### 1.开店效率高

这种无货源的店铺群模式，不需要美工，只要懂运营技巧，就能有不错的订单量，而且盈利空房没有上限。而且拼多多这种没有货源的店群模式很容易生存，即使是权重相对较低的新店。一方面拼多多有新品上架的扶持政策，另一方面拼多多有千人格局。只要把产品主图的关键词做好，新店也一样。而传统拼多多厂家普遍要求统一价格，产品相同、价格权重低的新店很难与老店竞争。

### 2.低风险。

在经营这种无货源的拼多多模式时，不需要进货，所以没有进货成本和滞销的风险。而传统淘宝拼多多电商模式，高销量会越来越高，低销量会越来越差，产品容易滞销积压。

### 3、爆炸概率高。

这种无货源店的模式，收集全网优质产品，更容易做出大范围的爆款。而拼多多的传统门店对产品选择

的要求很高，很难做出爆款。

#### 4.影响因素小。

这种无货源拼多多的模式，适合创业，也适合单人运营或者团队运营。但是，传统的拼多多店就不一样了。美术店的装修和详情页描述细节的优化要求很高。只有这样才能提高产品的转化率和展示率，这需要大量的人力物力。

拼多多这种无货源的运营模式是电商行业的发展趋势。不违反任何市场竞争规则、法律法规。是完全正规的运营模式，是市场发展趋势的体现。

做群店需要注意的几点:

- 1.尽量不要在拼多多平台内部收款，恶意违规容易被系统查处。
- 2.无源店就业门槛低，只有在运营上精细化，细节上比别人更精细，才能赚更多的利润。
- 3.目前拼多多还处于发展阶段，平台还需要大量卖家进入。这个分红期短则两三年，长则五六年，所以要尽早入行。
- 4.合理使用软件，zui好在人工控制下合理收藏，不要无脑购物！
- 5.每个店zui好选择不同的品类，核心竞争力会大很多。

做电商zui重要的是做简单的工作，重复做。

首先讲解一下目前市场上大部分玩法有哪些？可以对比一下自己正在做的是哪一种？

- 1.淘上拼玩法：通过选择淘宝爆款数据，或者淘宝店整店采集数据，采集5-20元低价淘宝优质数据，上传到多多小店，上货以后做基础销量，定期换货上新，实现赚差价的一种玩法。  
可做自然流，可做付费流量
- 2.拼上拼拍淘：通过选择淘拼多多爆款正在拼数据，加价相对高的利润空间上传到拼多多店铺销售，上货以后做基础销量，定期换货上新，出单以后可以去淘宝进行找同款，或者1688找同款拍单发货，转差价的一种玩法。
- 3.拼上拼 付费玩法：通过选择拼多多里面有溢价空间的产品，精细化选品，加价20-40元上到拼多多，上货以后做基础的销量，然后通过全站推广或者搜索推广付费流量，达成成交，一单正常利润15元以上。  
精细化玩法操作。
- 4.类目新品标玩法：通过选择带有新品标的多多总店的数据，上货1000到店铺，后续15天开始清理无流量换货，上货以后做基础销量促进转化，出单转差价的玩法！
- 5.类目采集玩法：通过选择拼多多类目分类，选择要做的大类目的二级子类目，通过宝插件可以批量选择合适的产品，根据类目区间进行分类，然后每天上货200个，上到3000个，开始清理无流量换货，上货以后做基础的销量，然后达到出单稳定的效果。
- 6.新品榜单玩法：通过拼多多类目绑定里面的新品榜单，通过插件采集1000个新品榜单的产品，然后上货

，做基础销量，后面定期换货清理无流量，赚差价的一种玩法

7.同行截留玩法：通过手动在拼多多app上找到和我们一样做无货源店群的同行店铺，再去分析同行店铺里面销量好的产品，再去做降价上传到我们店铺，做基础销量，后面定期换货清理无流量，赚取差价的一种玩法。

我是小象创客冰雪，小象创客团队合伙人，从淘宝到拼多多，从天猫到某音，从小红书到短视频带货，擅长互联网电商带货精细化运营方案；专注多平台公域引流私域项目变现，拥有60多人的团队！一路走来，其间感受，唯有自知，未来坚定，与电商，与互联网，为师为友，愿有更多同行之人，一路前行！