

# 小象创客团队-拼多多店群托管代运营-无货源网店精细化运营不开车不推广！

产品名称	小象创客团队-拼多多店群托管代运营-无货源网店精细化运营不开车不推广！
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

小象创客团队-拼多多店群托管代运营-无货源网店精细化运营不开车不推广！

拼多多无货源项目：

简单易上手，一台电脑，一根网线就可以完成全部操作，兼职全职都行

起店快，盈利快，针对于互联网项目，很多项目个月不赚钱是很正常的，电商也一样，但是这个项目只要我们认真去操作，一般操作4-7天就可以出单见到收益，对于我们做项目的信心很有帮助。

操作拼多多店群分为两个阶段：

1：前期推量：批量开店，批量采集爆款，上传产品，替人下单，赚差价

2、后期：优化店铺运营，打造爆款还有就是处理其他问题等拼多多上架产品问题选款问题是每个人都会遇到的问题，每个人都有自己的产品规划。

在拼多多上面有一个概念，就是采集的商品，或者是上传的产品，必须是同类目下的产品。销量高单价低就能得到靠前的排名，而且新手容易上手，基本几天就能出单。

今年的主要运营方法可以分为两种：铺货自然流玩法，精细化付费玩法。

如果细致划分可以分为十几种运营方法：淘上拼玩法，拼上拼拍淘，拼上拼付费玩法，目新品标玩法，类目采集玩法，新品榜单玩法，同行截留玩法，榜单玩法，抖上拼玩法，食品类目同行截留玩法，蓝海类目玩法，精细化运营等。不同的玩法如何操作的，我之前的文章有讲过，感兴趣的可以翻看一下。

铺货模式：主要的核心点在于选品的思路差异化，决定了店铺爆单的快慢以及数量的多少。其次，由于单店的商品数量比较多，一个店铺需要上传几千或者上万件货，还要定期的清理无流量商品，轮换不停

的上货，才能不断的获取平台的自然流量。所以对于软件的要求是比较高的，软件的稳定性，上传商品的速度至关重要。这种模式一个客服可以同时管理几十家店铺，单店单月的利润也就是500-1000之间。

拼多多店群这个项目我们的流量，我们的店铺如何盈利呢？怎么更好的出单呢？

关于付费流量：通过全站、搜索、场景等付费通道，暂时我们的产品，平台为我们提供更多的曝光和导流，让我们有机会展示和成交，这些都是我们商品的机会。

关于免费流量：\*\*\*\*的，\*\*的，新奇特的，应季的，蓝海的，这些都是有很大免费流量入口的产品和类目，现阶段的消费者，需要这些好的产品，需要更丰富的产品满足自己的需求，所以一定要了解平台和市场的需求，才能事半功倍。

关于多多精细化：我们没有强大的资本，\*\*的供应链，也没有专业的团队，那我们只能将自己的目标降低，将每个月合理的收入作为我们的第一个目标，在每个阶段，每个步骤，用结果来反推我们的过程，每一步有每一步的计划，做好一步再去走下一步，这样你就不会因为每一天的波动或者变化搞的没有方向感。

无货源店群特点：

盈利方式：我们店里的商品以一定的价格出售，所以我们的盈利方式是赚取差价。因此，我们应该找到高质量、低价格的供应，以\*\*\*\*的价格出售！

简单操作：做一个没有商品来源的商店集团，你不需要在早期处理产品，也不需要后期推广产品技术。我们商店的商品在收集和上架后看起来和卖家一样。所以我们只需要记住收集和交付的步骤，并重复操作。你也可以手动选择你\*喜欢的产品。

成本很低：如果买家来我们店订购付款，我们需要回家找产品，也可以看到其他平台同一产品价格\*低，我们只需要拍摄\*低价格的产品，然后邮寄给买家，但买家付款只有在买家确认收据后才会到我们店。所以在之前的订单中，我们需要准备一小笔营运资金来支付在家里的付款。大多数都是半个月结算一次

\*\*\*：如果买家来我们的商店下订单，我们将赚取订单之间的差额。如果没有订单，你\*多就不会赚钱或赔钱。即使买家有货物，我们也可以找到\*后一个退货，让我们成为店主。

电商时代拼多多无货源单靠软件已经过时了，精细化运营才是主流，以前靠传统采集大量上货发货的玩法已经行不通了。现在做无货源电商都是人工自检加采集软件过滤筛选违规词为归途违规商品的，完全抛弃了传统大量铺货的玩法。采集软件只是起辅助作用，如果单靠采集软件运营店铺，只会让店铺违规，严重的有可能会被封店。电商新时代拼头的无货源店铺该怎么去采集商品？首先在采集宝贝的时候要注意避免雷区，为什么有的宝贝采集能出单，而有的不能，这些都是有规则的，而不是靠运气。

所谓的托管就是我们来帮你做，包括数据的分析、数据的上传、数据的优化、到店铺出单这些流程，由我们团队来帮你托管操作，而你只需要听话，按照我们每一步的流程去做基础的，标准化的工作即可

代运营托管这个方式是我们主流会去长期合作的一种，以全职的或者小工作室想前期孵化一些店铺为主的方向，每个月也是有固定的名额，而且目前每个人多十个店的机会，这个模式我们会有的保底，也就是三个月如果拿不到学费一样的毛利，我们会退还差价，当然目前这种风险我认为只存在于市场的大变化，这种不可控的情况下，而且为了让家更持久的合作，在你单月店均收益达到一千以上的部分我们会抽取30%的分润，这个模式你可以线下来公司陪跑落地一直跟着做，也可以线上在家全职做，但是确保全职，否则我们是不保底的。因为任何项目执行力决定了结果。

