

拼多多无货源起店模式零基础学习运营小白秒变大神 快来抢先学习店群运营技术 小象创客电商

产品名称	拼多多无货源起店模式零基础学习运营小白秒变大神 快来抢先学习店群运营技术 小象创客电商
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

安徽宿州拼多多无货源店铺新手要学习的几个运营玩法,如何精细化运营？

无货源店群

无货源店群是一种新型的电商模式，一种新兴的电商玩法。

那么拼多多无货源店群项目可以运作多久呢？

明确自己的定位：拼多多店铺。

我们是在拼多多上开店，销售商品盈利，和拼多多是一体相互依存的关系。所以，理论上说，只要拼多多不倒，无货源店群就一直存在。

明确自己的模式：店群模式。

盈利简单、大量复制。重点在一个“群”字，就是多开店铺多铺货。需要注意的是，拼多多虽然不允许重复铺货，但是允许多开店铺。一个人一张身份证可以开三个个人店，一张有限公司营业执照可以开8个企业店。像一些大卖家也是多开店铺抢占关键词，所以，店铺一定要多开。

店铺的稳定和安全，随时跟进平台机制，不断优化改进避免违规，达到稳定的出单率。这样平台不但不会搞你还会扶持你。

那么拼多多无货源店群模式该怎么做呢？

1.开店

个人建议低成本开设3到5家店铺，通过广撒网的方法，以此来获取庞大的自然搜索流量以及商品的利润

叠加。

2.选品

新手开店*大的烦恼就是卖什么产品？新手建议选择稳健的蓝海类目产品，从市场刚需，人群定位，季节性营销，这几个方面下手。

那么新手应选择什么样的产品呢？

新手开店建议选择蓝海类目产品。

这种蓝海产品一般有以下特征：

- 1)、需求大：这类产品常年处于供不应求的状态，买的人多
- 2)、竞争小：市场上的这类产品卖家相对较少，竞争压力不大。

一般蓝海产品的定价就更加应该具备战略性和竞争性的前瞻性。

新手应该知道的3个选词小技巧：

新手在初期不可避免地会碰到选词的问题，在这里给大家介绍3个选词的思路：

下拉框选词：

我们把自己想成一个买家，想在拼多多购物的话，肯定会在搜索框输入产品名称，这点我们可以借鉴一下，在搜索框中输入商品名称，在下拉框中选取我们心仪的关键词。

卖家热搜词：

拼多多卖家后台-商品管理-商品数据-商品热搜词，我们可以在这里查看各个类目的商品热搜词，再进行甄选！

同行是怎么选词的？

曾经有人说过，敌人就是**的老师，当我们实在不知道怎么选词的时候，不妨去看看同行是怎么选词的，但千万不能有拿来主义，一定要学以致用，否则什么时候都不能独立选词。

3.采集

通过软件采集，选择适合自己的货源商。不需要囤积货品，美工，物流，减少货物积压的风险降低产品的资金成本。

4.上货

与货源商家采购一定数量的商品时，就可以利用上货助手一件上货，这里要注意，每家店每天上传500左右商品，持续一个星期时间，控制店铺的商品数量在5000以下就好。

5.优化优化产品是核心，前期以提高产品和店铺权重为主要目的，前期上货不加价，观察一个礼拜，将没有销量和访问量的产品下架，到这里一个新店基本打造完成，持续更新爆款产品完成产品的优化。

6.售前售后

影响店铺排名和销量的因素包括：价格，访客量，咨询量，客服回复量，客服回复率。所以及时回复很重要，建议设置自动回复。

很多新手开店的原因之一，是看到别人卖的产品特别火爆，因此也想去分一杯羹，可是当他们也加入其中之后，发现并没有别人卖的那么火，因为新店没啥权重，而且同行竞争特别多，为了达到竞争不惜亏本降价销售，结果到头来产品没销量，店铺的综合指标也受到影响。比如说衣服，鞋子之类的，这种竞争市场激烈，利润空间小的产品就属于红海类目产品。

做好以上6步，相信你很快就能把本钱赚回来，并以此盈利。创业需要的是勇敢踏出那一步，以及后续的执行力，一步步的走下去才能收获创业的果实。

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。

8.榜单爆款玩法：通过软件采集拼多多类目下的产品排行榜的榜单产品，加价上传到我们自己店铺，做基础的销量，赚差价的一种玩法

9.抖上拼玩法：通过开通douyin橱窗，去通过蝉妈妈软件等去获取到douyin销量排行榜的产品，再去分析这些产品的佣金，销量等，确定好产品以后，*后上货到我们的多多店铺，现在很多人都会看到douyin的东西后去多多找便宜的买，流量很大，赚取佣金的一种玩法

10.食品类目同行截留玩法：通过食品类目找到要做的产品的同行店铺，找同行食品店卖的好的产品，进行截留上货，做基础的销量，食品店铺相对竞争更小，复购更多，利润更大。

11.蓝海类目玩法：通过拼多多类目榜单里面的蓝海类目，再去精细化的对比，做小众冷门的产品，竞争小，利润高，容易出批量单，做基础销量，赚取差价的一种玩法。

小象创客是一家以加盟、全程托管店群和员工孵化式运营的拼多多电商购物一件代发的运营基地，是一家致力于以解决无货源店群运营问题为导向的多元化发展的互联网电商技术服务机构。

我们应用玩法扩展、店铺精细化、数据分析、店铺运营、讲师讲解、采集运营操作、团队协作、店群系统化、基础软件使用、采集软件教学等方法。拥有的电商运营团队，成立电商技术孵化服务体系，带领了一批又一批的电商创业学院。

拼多多无货源店铺新手要学习的几个运营玩法,如何精细化运营？