

拼多多无货源店群怎么选品？新手应该选哪些类目 哪些产品？详细分解

产品名称	拼多多无货源店群怎么选品？新手应该选哪些类目 哪些产品？详细分解
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

今天来去给各位分享一下“现在今年做拼多多一件代发比较好做的一些类目”

因为在年前呢我去统计了一下整个电霸里面的数据，有些老铁不知道但是用过的朋友应该都知道，它可以抓取拼多多平台很多的一些数据，包括哪些类目 哪些产品，在拼多多里面一共有多少销量，一共有多少个在线商品数，可以完全地去分析一个类目的一个跑量的情况，包括竞争情况。

所以说我也去整合出来了很多的一些，适合新手去搞一件代发的类目，这个我整理了差不多有好几十个，如果说你需要的话可以直接在评论下方留言，我做成一个表格 分享给各位。

然后在这里先去给各位，就是我们做一件代发的时候一定要记住，不要把做一件代发和人家那些传统型电商去混为一谈，人家做传统型电商去选择了类目，肯定都是那种能够长期跑量的类目，相对来说比较稳定的类目 对吧。

但是这种类目一般都有一种特殊情况，竞争比较大，很多人在前期的时候是没有那个资金，支撑自己去把这种产品推起来的。

比如说举个例子：

像服装行业 包括像一些美妆行业，还有就是三C数码行业。

比如说什么手机钢化膜，这种类型的产品确实市场很火爆，卖也非常好卖。但它有一个问题就是前期需要一定的资金去支撑。

你把你的产品推起来，能够拿到排名 拿到访客才能够去跑量，才能去回本。但一般像一些做电商的宝妈上班族、包括呢无业游民，可能手上都没有太多资金，能够拿出几千万把块米来都挺不错的 对吧。

那么其实像这种人群，一定要把自己当作那种，比如说你在村里面，开了一个那种小型的商店 对吧。

本来做拼多多就搞零售嘛，其实现在零售行业非常赚钱，但是你做零售一定要给自己一个精准的定位，不要把自己当成现在那种新型的什么便利店什么都去卖对吧。因为便利店里很多的一些商品，各种各样的都有，但是如果说你这样去卖的话，你只是一个村里那种商店针对的人群他们的需求不一样。

如果你往店里搞很多巧克力，包括搞很多的一些那种新型前卫的食品，但是这个村里的人呢可能都是一些老大妈 老大爷，他们的需求实际上不在这个点上面，那你可能就没有什么结果 对吧。

一定要去了解他们的需求是什么，并且了解到他们当下的需求是什么，不要觉得那老头 老大妈，那种四五十年代的人 或者五六十年代的人，他们需要的是那种，那种比较复古的产品。比较靠以前那种老旧的产品，其实可能大家也会喜欢一些新型产品

举这个例子就是告诉各位：

一定要做精准定位，一定要正儿八经地去找找到当下你所想要去针对哪种人群，然后再去找产品明白人群的需求之后呢。再去选择那种小众的类目 对吧

做这种小众类我是竞争就比较小，而且很多的一些小众类目，其实都是新兴起的都是比较好做得非常容易抓住信息差，帮助我们快速地获取高额利润，成为第一个吃螃蟹的人。

举个例子：

像在去年上半年六七月好像是六月份还是七月份的时候，被抖音带红了一款产品叫做网红泡泡机，就是那种一个粉色的小猪头对吧，吐泡泡用的 客单价也比较低，几块米 十块米一个。

当时很多人抓住了这么一波机会，把产品放到拼多多里面来卖，结果不到十天时间，好多产品直接疯狂冲到十万加销量，好多的卖家直接大赚了一波。

包括像现在近期也有了，抖音上面很多的一些那种怪物头像 鱼头 青蛙头，那种头套面具 你们自己去搜一下，在抖音上面去搜一下就能够找到。像这种因为某些视频网站或者像抖音这种P台有热度的产品，那么可能正是当下一些年轻人的一些刚需产品，这种产品呢又好去找代发，很多的一些那种代发工厂也会去做，而且成本我们拿到自己手上，其实也是不是那么特别高的。那么做这种产品我们可以趁着这一波流量热度，用*低的推广成本，把自己的产品排名做起来，同时没有那么多人来和我们竞争，我们可以快速的赚第一批市场流量的钱。

赚够了一批 该停就停 该收就收，因为我们是不用囤货的

对吧，没有那么多后期成本，当某一天我发现我产品卖不动了，只要你赚够了，好你就不用再去非要，通过去补单或者开车去把你的排名拉回来，你再换下一种产品。

这种赚钱的模式才是我们新手小白做代发**的赚钱模式。

因为你长期做一个类目

其实投入是非常大的，就经不起一些一些P台的一些风险验证，同时也无法去和别的一些那种有实力有资格大卖家去竞争 对吧。

包括还有其他的一些像现在的一些家具建材行业，一些那种小件产品，客单价也不贵的 有的一些什么家庭摆件，因为现在年轻人嘛需求呢都是比较前卫的，就喜欢那些小东西，如果说你能够去抓住某一种产品市场特征，某一种新兴起的产品去打一个时间差，放到里面去赚一波钱。

这个产品不行了 你再换下一波，这种赚米方式其实对于我们是*稳定的，成本也*低的而且见效果也是*快的。毕竟有市场热度嘛，还有很多像现在这些年轻人不是喜欢养猫养狗嘛，很多的一些宠物用品的延伸也是很多东西可以去挖掘的。

包括像现在的一些花卉绿植像一些那种什么植物营养液，这种产品可能普通人平时你都接触不到，但是你只要仔细的去思考 仔细的去挖掘，去多刷刷段子 多去看看新闻，我相信你是一定可以找到的。

好了

今天就给各位分享到这儿，如果说各位有我们不明白的或者有什么自己的见解，可以在评论下方留言。