

拼多多无货源店群商家运营实操

产品名称	拼多多无货源店群商家运营实操
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

现在市场真是不好做，线下难，线上也不容易。许多商家常在小编耳边念叨眼看着自己的店铺在走下坡路，也没有很好的办法，很着急，很无奈！

小编倒想问一下咱们的商家，你真的用心寻求过原因吗？如果你当下只陷入在自己的怪圈里，不去看市场，你永远也未必能找到。当下的市场，流量分配比较分散，若流量即人群，人群即购买消费者的话，原先在平台不多的情况下人群的选择就不多，自然流量就会比较集中，商家直观的感受就是店铺中成交量比较大；而如今平台增多人群还是原先的基数，这就会出现店铺成交量呈现下降的趋势。

怎么合理的解决这个问题？

作为商家最忌讳的就是固守成规，我们要转变思路，一个平台销量不好，多个平台销量会不会好？一个店铺不行。多个店铺行不行？

所以做店群是当下最好的方式，流量分散，我们就分散开店。

小编，你说做店群和你标题似乎没啥关系呀！

不，有关系。大家可以去看看你们的同行，许多做店群的商家绝大多数就是无货源商家，再而无货源店群，对新手小白商家也十分友好，只要做到学会选品、做好物流对接等内容店铺就能够成功开启，这里就不详细说明了，大家可以查看《解析拼多多新玩法：店群模式》。在这里我们只讲思路。

一、选款思路（无货源版）

先和大家分享一些选款的技巧：

1、寻找符合市场且消费者需求的产品。

符合消费者需求的产品必然离不开对市场的调查分析，所以选品的第壹步市场分析，我们可以借助夕夕大师网页版-市场，对于市场行情、选品、大盘作出分析。

通过分析与我们店铺定位的人群相结合，去做选品。

2、依据地域、季节、特色来选品。

老生常谈的话题且十分重要。无厘头的发布产品是毫无意义的，根据商家的喜好发布同样如此。所以在什么时间卖什么，在什么地方卖什么，你的店铺产品特色是什么才是核心，是贯穿选品永远不变的主题。

给大家举个例子，你在新疆，库尔勒梨、马奶子葡萄、新疆小甜杏等等，夏天你卖新鲜的，冬天你就买果干或者卖坚果巴旦木什么的。

大家也可以查看消费者同质的平台找到爆款，做自己的主推款、基础款产品，这里咱们可以借助淘宝爆款神器来做一个批量的选品。

依据关键词在淘宝、手淘、淘K等渠道进行批量采集行业爆款产品。

在已采集记录中，大家还可以查询到你曾采集过的宝贝，方便后期使用时再次批量下仔。

这里需注意季节性产品需要预热，提前做好计划，尽早预热，做好大规模宣传，为在当季的时候做好基础铺垫。

二、店群思路

在前面我们也有讲到一个不行多个，所以店群的玩法就是同样的产品发布到不同的平台当中或是同样的产品归类发布到同平台不同店铺当中。

这两种方式，大家均可以通过拼多多宝贝复制来完成。

采集你自己上货店铺的产品，在上传到你新开的同平台不同店铺或不同平台的店铺当中，这里咱们支持“拼上拼”、“淘上拼”、“抖上拼”、“京上拼”、“1688上拼”。

同样的产品归类发布到同平台的不同店铺，需要在给大家解释一下。如果你的通知率很高，平台就会判定你为一个经营主体，结果就是无法开店。我们可以根据产品定义不同的主题，运用不同的主题对应不同的店铺，这样就会减低查重的风险，另一个好处便是更具明确性与直观性，消费者的精准度也会提高。这里需注意产品主图与详情页，同款商品需做微调，让平台认为是新的商品。

做好上面的工作后，就是宣传精细化运营。这个内容在前期小编也是有分享过的，大家可以查看之前的分享进行学习。

好了今天的分享就到这里了，卖家们是否还有疑惑呢？有疑惑可以在评论区留言哦！