

拼多多无货源店铺新手开新店前30天高效执行这5个重要步骤，轻松让你日发50单！

产品名称	拼多多无货源店铺新手开新店前30天高效执行这5个重要步骤，轻松让你日发50单！
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

大家好，我是一名zishen拼多多运营，内容太干，仔细看完，有不理解的，文章最后福利资料自选哦。

拼多多新店前30天高效执行这5个步骤，轻松让你日发50单，先上数据图：

一.货源选择

货源部分产业带线下找网批或者亲戚工厂，非产业带直接1688或者多多批发里面谈好合作的，能做到48小时内发货的zuijia，24小时更好！

选择销售的类目产品建议极端化选款

大类产品：市场大，产品多出单很容易

冷门小类目：市场小，人群精准，广告付费很容易出单

不大不小的，基本上没法玩，价格战往往很激烈，目前拼多多比较蓝海的品类可以考虑这些：

中老年女装、童装、3C电子、家居/厨房用品

客单价100以上有需求的产品都是有机的，高客单价的机会。

二.产品优化

只要在精准匹配的情况下选择热度最高的词或类目就可以了！

系统认知：类目——热门属性——热门标题——热门

标题类目属性都不是很值得去深究的东西，更没有必要为了这个东西买什么第三方的数据软件

新手不会做就先模仿即可，具体的操作虽然有一定的技巧但是对于链接的tisheng不足10%，我在知乎上上传的视频里就有具体要优化应该怎么做，但是新人不做其实也可以的。

给几个建议：

标题关键词没有前后排序的困扰、关键词权重说法几乎可以不信更不要去做上面权重单，拼多多现在是链接人群标签为主的系统匹配人群推荐算法。

有点类似于douyin上发视频，就是选个话题+描述，也因此，拼多多不存在黑搜之类的人为引爆自然liuling的方法。

三.产品定价

1.jizhi低价：企业型/工厂型商家，人员运营成本较重，适合低价盘活店铺

比如行业均价在28元，实际成本18

可以直接设置18元销售，出个几百单后，上架新规格避开历史最低价（定价27）后报名活动

相比于人员工资，货损更划算，如果同行头部超过3个人是亏本再卖的，先出去旅游，下个月再来战~投入无底洞

2.juedui盈利：在成本上没有任何优势的人，需要把重心放在颜值上！款式颜值、图片颜值、利润50%以上，靠付费盈利，定位客户小众需求，操作的核心在于重塑产品卖点、差异化视觉

记住！没有卖不出去的货，只有不诱人的图，做不好只是你的团队不行

3.tigao点击率的核心：低价引流

设置一个能够吸引客户点击的规格，但是又性价比很低，不会被购买,拼多多客户已经习惯了~不要担心违规，系统限制3倍，你就做3倍内的即可。

四.店铺权重

拼多多开店个人可以2个店铺，企业5个店铺。拼多多目前的态度是倾向于企业店的,尤其是旗舰店

并且拼多多不抓ip，同一根网线/电脑可以挂多个店铺【来自千万级商家的经验】

在做完前面的基础工作后，拼多多起新店需要1个月左右的时间，你只要做好这几件事，自然新品的权重也会比别人高，不用做基础销量和评价！

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、caiji运营操作、团队协作、店群系统化、基础软件使用、caiji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。