

# 拼多多无货源0元开店详细教程，操作简单，0基础小白也能快速上手

产品名称	拼多多无货源0元开店详细教程，操作简单，0基础小白也能快速上手
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:50
公司地址	河南新乡辉县市
联系电话	13523878002 13523878002

## 产品详情

拼多多0元开店，指的是这个平台没有什么门槛，自己去拼多多官网申请开店。只需要一张身份证、一个手机，就可以注册店铺，成为商家。

店铺保证金常规类目是1000元，但是这个保证金也是可以后面再交的（卖到100单或者营业额达到5000以后才会强制要求交）。货源也可以一件dai发、不需要囤货，于是就诞生了拼多多0元开店的玩法。

但开店卖货不是说申请一个店铺，随便上一些货就能卖得出去，很多人因为一时兴起去开店，最后一分钱没有赚到，反而让各种骗子骗了不少钱。

那么今天，我给大家分享一下如何正确地操作以及如何避免被骗。

### 1、货源问题

一件dai发的货源从哪里来？找谁帮忙发货？这里有2种模式：

有熟人做工厂，能提供货源并且dai发，不需要自己压货

在拼多多或者其他电商平台看到有想卖的产品，然后搬运到自己店铺加价卖，出单了就直接去上家那里拍一单，发给买家。

大部分的人属于第二种情况，没有认识的工厂，也没有任何的电商经验。但也会有人疑问：将别人的宝贝搬到自己店铺，不会侵权吗？售后怎么办？

首先，我们要清楚一件事，电商卖的是什么？图片！在电商平台，商品其实就是一套图的事情。

所以，我们搬运别人的商品有2种方式，要么手动保存别人的图片，然后在自己的商家后台发布；要么借助上货软件直接一键批量复制。

不用担心不会上货，在店铺后台按照提示编辑对应的图和文字描述即可上传，建议多花点时间去实操熟悉一下，没什么难度。

当然，借助工具一键批量复制，效率更高，还可以自动过滤上传失败以及重复上传的宝贝，操作失误也会提示修改。

## 店铺盈利问题

这也是很多新手比较关心的一点。加价卖的话比别人的商品贵，还能卖得出去吗？

毕竟对消费者来说，同样的产品当然是越便宜越好，而且拼多多本身就主打低价。但什么是低价呢？卖得便宜就是低价吗？并不是的！

我们可以思考一下，自己买东西时找最便宜的买吗？或者说每次都会各个平台到处比价后找最便宜的买吗？

我猜大部分的人都不会，与其说找最便宜的，不如说是找xingjiabigao的，在选择的过程中会因为商品质量、店铺风格、买家秀等因素，而选择价格高一点的。

所以，我们完全可以找一个各方面还不错的上家来帮你代发，那么售后问题自然也就不需要自己操心了。

你这边的买家需要退款或者什么要求，可以同步反馈给你的上家，他会来帮你处理，并且他也是一个商家，发货一定是有保障的。

你发货超时要被罚款，他也一样。在上家眼里，你是他的客户，你在帮他卖货，你能赚到差价是你的本事，大家互利双赢！

有人会问，提前找上家沟通好合作再做代发不是可以成本更低吗？完全没必要！无货源店铺本身就是很灵活的模式！

再说了，也不是所有的产品都适合做出价格差，一旦选错了产品，亏本卖也做不起来。而且，在你没有稳定销量的情况下，别人也不一定乐意给你供货。

所以，前期完全没必要花费太多的时间去谈合作，后续店铺做起来了，有稳定的销量后再去找工厂谈合作还是很轻松的。

也会有很多卖家觉得商品越便宜越好卖，话虽如此，但我们还得考虑利润，开店的目的是赚钱，那么就要清楚自己扣除成本后一单能赚多少。

如果你一单就赚个几毛钱一块钱，那么一天需要卖出几百上千单，那么对你来说现实吗？但好在我们0货源不需要囤货，可以随时换品操作。

以上就是拼多多0成本、0元开店的模式了，至于上架后怎么引流，让产品能够获得更多流量，我这里整理了全套拼多多运营干货，涵盖店铺运营的全部环节。

## 拼多多爆款特训营

如果你想进一步进阶，想要解决当前流量瓶颈，那么可以选择拼多多爆款特训营：

手把手教你起爆新店新品，玩转拼多多付费推广，轻松实现高投产！

爆款特训营多种起店起新品玩法，总有一款适合你！

针对不同基础的学员以及产品进行针对性的实操指导，并结合平台最新规则和变化，给到大家测试过500个以上店铺的有效、可落地的实操玩法。