

# 拼多多无货源店群模式是怎么操作的呢？拼多多无货源店群精细化运营教学

产品名称	拼多多无货源店群模式是怎么操作的呢？拼多多无货源店群精细化运营教学
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	.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

拼多多无货源店群操作简单吗？

与做传统单店相比，在操作无货源店群的时候确实是比较简单。我们都知道，做传统单店的时候需要我们去货源囤货，之后还需要我们联系摄影师拍摄宝贝图片，找运营部门修商品主图，优化关键词.....后期还需要做推广。有人来我们店里下单的话，我们需要将订单消息发给仓库，让他们配货打包好联系物流发货。

而无货源店群的大优点就是不用我们去囤货，我们只需要去上家找到优质的货源就可以了。

找到优质的货源之后，我们需要将这些商品信息采集过来加价上传到我们的店铺。

如果有人在我们店铺下单的话，我们也不需要那么忙碌，我们所要做的步骤与我们平时网

购的操作一样：

找到上家，垫资拍下同款商品，将收货地址填成买家的收货地址这样卖家就会给我们的买家发货，我们也因此可以直接赚取差价。

综上可得拼多多无货源店群的操作比较简单。

拼多多无货源店群怎么精细化运营？

1.精选品：在选择产品时，我们应该避免竞争激烈的类别，比如说服饰、鞋帽，我们卖家应该关注市场份额低的市场份额，然而，前景广阔的刚需品，例如：家居日用，亲子母婴、车载用品等。

2.确保类别垂直：一旦店铺类别过多，一旦店铺类别过多，店铺的主要类别会很低，店铺乱七八糟的每一个重心，专家一眼就能理解问题，更何况是系统？

同时，如果类别太乱，流量访问的深度会很低，自然转换的订单比例也会很低，因此，建议您不要超过3个类别。

3.优化货源：当我们做无货源店群时，会遇到一些商品卖不出去的情况，这时该下架了，就下架了，不要手软，然后重新选其他优质商品

4.客服回复率：根据拼多多官方的公告，5分钟客服回复率=5分钟有效回复总数/当天咨询商户总数，如果次客服回复率不达标，会被系统警告，若为累犯，降权和罚款也是常有的事了！

商品涨价后真的能下单吗??

这也是很多人担心的一点，我卖得比别人贵，真的能卖吗??是的，公众的心理是利用它，认为卖贵的不会被买，但小闲的一家店铺，每个月能出6000-7000单左右，为什么能卖?，我总结了三个原因：

千人千面：拼多多的推荐机制是千人千面，根据每个人的需求而有所不同，推送的商品不同，就比如说，你的月薪是1万，根据你的行为习惯，系统会给你一个定义，当你在拼多多买件衬衫，搜索几百元的衬衫，如果你的月薪一样3000，然后你搜索几十元的衬衫，所以你的商品可以以高价出售。

平台信息差：中间商赚的是信息差异，很多用户下载拼多多是通过拼团讨价还价的。只有他们的手机拼多多，没有其他购物软件，他们在拼多多买了低价商品，我觉得拼多多的商品价格便宜，我没有去看其他平台的价格，尽管你卖得很贵，但他们认为你便宜，也会下单购买，这是信息差

那么拼多多无货源店群这个项目应该怎么做?而无货源店群培训机构选择就尤为重要，这个项目目前来说前景是非常好的，找到一款稳定的选品上货软件，再结合好的选品运营思路和方法来操作，很快就可以让店铺达到一个稳定出单的效果!

还有一个问题就是你店铺那么多货，那么多产品，你怎么优化你的标题?所有产品标题图片都一样吗?当然，标题和图片是一样的。目前问题不大，但我建议还是有所区别的。还有，不要让所有产品都一样，产品标题里有一两个不同的关键词就好。由于一件商品他会有很多关键词，你肯定用不完。所以，即使没有使用关键词，你也可以加上这个产品的规格那些，都可以，所以有一点点区别，一点点区别都可以。因此标题优化这个部分也非

常重要。如果标题优化得好，商品多，基本都是同类产品，就会，买家可以通过搜索任何关键词找到你的产品。

拼多多无货源店群适合哪些人来做呢

- 1、工作之余想做兼职的上班族
- 2、用空闲时间想有额外收入的宝妈
- 3、有流动资金想创业的大学生
- 4、目前在做淘宝，但是效益不好的人，也可以来试一试拼多多无货源店群。

总之，开设拼多多无货源店铺并成功运营需要一定的努力和时间投入。但是只要你掌握了正确的技巧和方法，就能够在这个充满机遇的电商领域取得成功。

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。