

拼多多无货源店群-新手也可做店铺,选品-运营教学培训

产品名称	拼多多无货源店群-新手也可做店铺,选品-运营教学培训
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

刚接触拼多多店铺商家可能不晓得什么是无货源店群。

那么无货源要不要shuadan开车呢？

这个是根据玩法来说的

一种是自然liuliang，假如咱这边不想做付费推广，利用平台自带的千人千面系统和平台自然liuliang，来ti gao自己的自然搜索排名，达到更多的曝光，这个也是可行的，只不过店铺起店速度比较慢，大多平稳的玩法一般都在三个月前后达到店铺稳定，利润也不会很高。

另外一种就是付费liuliang，像最近比较火爆的限量购+199关注券配合全站推广，首先选品方面价格在25-200区间，选正在拼 无品牌 无黑标 无logo商品，加价后当天设券，设置阶梯满减券，设限量购8折和关注券，设完券后直接开直通车，直通车开的是全站推广，需要是新店铺，3-5天直接起飞

拼多多无货源店群

无货源：无货源简单来说就是经过caiji网上优质的货源，并上传到本人的拼多多店铺当中，当有人在我们店铺下单之后，我们去上家拍货发给买家，从而到达一种不需求囤货的一种玩法。

店群：店群就是经过开设多个店铺，同时操作来到达一种利益最大化的玩法。

那么两者加在一同就叫无货源店群，假设我们经过无货源的形式批量上货，并开设5家店铺，一家店铺做到日出十单，一单利润十元，那么一家店铺一个月就是2000元的利润，五家店就是10000元

这个并不难做到，只需你依照接下来跟你讲的办法去操作，即便你达不到这样的效果，也是大差不差的，一个月赚个万儿八千没什么问题。

敢这么说不不是在吹嘘，而是真真实实的正在做。

无货源店群玩法6大步骤：

- 1.开店，无货源电商的中心点就是店群形式，就是经过开设5~10家店铺，构成矩阵，以此来获取庞大的自然搜索流量！
- 2.caiji选品，上面提到了，就是经过caiji全网的优质货源，如1688和淘宝，统一存到一个文档里。
- 3.一件上货，当我们caiji足够多的商品时，就能够应用上货助手一件上货，这里要留意，每家店每天上传300~500件商品，持续一个星期时间，控制店铺的商品数量在2000+左右就好。
- 4.优化货源，比方说你开了5家店铺创业，那么你的每家店铺商品数量是2000+，总数量是10000+，这里面的商品肯定不能全部都卖进来，那么我们要做的就是，察看3-4天后，将那些没有访客和珍藏的产品全部下架，再重新上传一批，重复操作，不时优化。
- 5.客服，上面假如说你都做好了的话，那么不出不测，咨询的人数会渐渐增长，这个时分要留意一点，除了你的话术要精简，回复时间也要及时，由于拼多多上有一个5分钟回复率，假如我们回复不及时的话，回复率就会降低，然后减少我们的引荐量。
- 6.拍货发货，这个很简单，当客户下订单之后，我们就去找到商品的上家，去拍货，地址填写成我们的买家信息，物流发出后，在我们的后台也更新上物流单号即可~

普通状况下，只需这6点你能做好，不出过失，一家无货源店铺，每个月的收益最低都是在2000+左右的，5家店铺，月入过万是能够完成的。

精密化选品，好的产品才是霸道。选品是至关重要的

不论玩法怎样变化，都离不开好的产品，一个店铺能做得好，转化好，售后少，店铺能持续持久开展，都要有好的选品办法，选出优质有需求的产品，所以我们的课程的重心也是放在了选品上，我们对选品有很多理论和研讨，大致方向总结以下几点：

- 1.节日爆款：有些商品是针对节日热销的，例如圣诞节，中秋节，情人节等等，这类节日商品都有时效性，一定要抓住节前开端选品上货，提早预热，节日差不多到的时分就会热卖，从而提升店铺的竞争力和权重，节日过后很少人会再买，所以节日过了我们能够下架删除处置，改换新的产品。
- 2.时节性选品：这个就很好了解了，到了什么时节就选择什么样的产品，比方9月份之后，北方很多中央曾经开端呈现凉意，那么我们就能够着手开端准备冬季的产品，提早预热，时节一到，产品就能最大水平热卖，年后3月份开端回暖，同理这时分就能够着手准备夏季的产品。还有就是南北差别的，例如南方夏天比拟多蚊子，北方没有，这类产品我们也能够恰当的选择，总之，时节性产品我们zuihao提早1-2个月停止规划预热。
- 3.时效性产品：这里说的时效性产品是指如今各大平台上忽然火起来的产品，比方douyin快手前段时间火的小鸭雨衣，兔耳朵帽子，吹萨克斯的太阳花，蘑菇头变脸玩具等等，但是这类产品请求个人洞察才能十分强，需求意料这个产品能否会大火，假如能在这个产品火起来的前几天上新，那么肯定能够热卖一段时间，这种选品技巧需求我们有十分敏锐的察看力，也要多些留意各种抢手平台。
- 4.稳定性产品：这类产品对一个店铺说就十分重要，不分时节，不分地域，全年都能平稳的卖货，例如居家日用类目，家庭清洁类目，拖把，渣滓桶，整理收纳箱，窗帘，置物架等等，这类产品由于终年都能卖，所以能够稳定我们的店铺销量和权重，成为爆款的可能性比拟小，这类产品我们追求一个平稳，

每天都能卖几单就能够。

5.主营性选品：拼多多辨别大类目，卖货一段时间之后，我们能够到拼多多后台看到我们的主营类目是什么，层级多高，排第几，层级越高，相对应的liuliang就越高，到后面我们能够多一些选择本人的主营类目的产品停止选品和上货，增加我们这个主营类目的销售额层级，这样平台就会分给我们更多的liulian g。

关于拼多多店群的运营，可能你还是个新手，但不代表这样就不能把店铺做好。店铺历来都是从根底做起的，运用一些小技巧把店铺的根底数据做好也是很重要的

当新手运营无货源店铺时，应该留意哪些方面？

1.假如在拼多多开店，就必需恪守平台规则并学习平台规则。不要违背规则。平台设定的规则也让消费者有更好的购物体验，所以每个人都必需恪守。

2、每天检查后台数据，学会看数据，理解数据是如何来的，点击率转化，点击率liuliang，用户体验的优化，商品特征的描绘，只要可以剖析，找到进步各种价值的办法，进步商店和收益。

3.多查看同行的产品并学习比拟它们优缺陷，您才干选择合适店铺的产品。你能够从选品到销售。只要选择正确的产品，消费者才会喜欢，店铺才干销售。自然，收入自然不会成为问题。店铺也会越做越大，越走越远。

我们每天的工作就是选品，上货，出单，发货，提现，选品.....持续反复。

这个过程当中，你只需能坚持，三到五天就能出单奏效益，一个月以后，你就能持续收获到订单的收益，三个月后，你就能经过不时的优化数据，或者其他方式，开端过上月入过万的单调生活