

想开一家淘宝店，需要哪些流程，无货源是真的吗？

产品名称	想开一家淘宝店，需要哪些流程，无货源是真的吗？
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	小象创客:100
公司地址	河南新乡辉县市
联系电话	13523878002 13523878002

产品详情

以下是看别人的一片文章感悟出来做店淘的心得，大致整理了一下跟大家分享一下，大多数人做店群做不起来，是战略的方向性错误，导致徒劳无功。下面我们来谈一下，店群的三个基本战略思路，也是绝大多数人都犯的错误。

我认为，安全第一，可[复制](#)第二，单产第三

安全第一 精细化时间成本不高，死店成本才最高

我认为做店群，安全是第一位的，首先要做到不[违规](#)，不死店。这是第一位的，因为淘宝是个长期项目，我们是本着，三年五年，甚至更久，一直玩下的项目，不是干一piao就走人。所以首先不能死店，而且只要[店铺](#)不死，早晚能够起来。现在很多人都是自杀式的玩法，尤其是软件采集，采集依赖于数据库过滤，数据库越大，违规概率越小，小不代表没有，有就肯定会违规。所以说，死店只是，早晚的事情，因为软件毕竟是软件，没有思维，数据库再大也会有遗漏，没有意外。

我自己小工作室实操二十個店铺，有采集，采集的高峰上过两百多单，偶尔出现售假都是自己处理了，有三个
裂变精细化，一个都没死过，而从年后开始，每个月还稳定8千-1W万以上利润。我是如何[操作](#)呢，人工选品。很多人说，人工选太慢了，时间成本太高了，我觉得，人工选成本不高，死店成本才高。一个月起来，第二个月，或者第三个月挂了，再搞新店，再起来，再死掉，一年12个月，4个月死店，4个月做新店，真正盈利的6个月不到，还要抛去，人工工资，水电房租，死店成本，利润还有多少？我宁愿2个月，甚至三个月做起来一批店，剩下九个月，甚至第二年都在盈利。存在死店，就没有数据店铺的积累和沉淀，不具备长期发展战略。

可复制第二 每个店都有好数据。

店群的数据，一定要看两个层面，第一是是不是每天都这样，第二是是不是每个店都这样。

每个店都这样，很重要。大家随处可见到，一天一百单，两百单甚至千单的单店。可是，真正每天稳定几百单以上的团队，（每天100单，一单利润10元，就是月利润三万），可以说，很少。为什么呢？

原因有两个：第一 不可复制，做起来了一个，确实一百单，但是第二个三个坐不起来了。这是不可复制，第二是，你能，你团队不能。也就是你做一个店单产一两万很容易，但是你员工做不到。为什么，因为个人单产看技术和执行力，团队单产看管理和工作流程。

所以说，我们操作的时候，遇到那种单产过万的技术和玩法，首先去判断是否可复制，比如特殊类目，特殊产品，或者操作特别复杂，不可复制的，都不考虑。因为单产再高，不可复制，就不具备以后批量化操作和扩大。哪怕一个店铺每天稳定5单，操作30个店铺，每天也能过百单。可复制的5单juedui低过单店的百单，可复制这一项，就等于是单店产出的N次方。

单产第三：稳定的单产才是真正的单产。

很多时候，我们常见的营业额都是，暴力上下架，攒一两万数据，一次干上去，拿到大量流量扶持，一下子起飞，一两百单（赶紧截图），过两三天，又掉回去了，然后再来。平均一个月看，也没多少单，还不如，每天几十单，每个月几百单，持续一年。

为了做数据而做数据，还是为了利润做数据。这个问题要想明白。我们的店铺数据都是很保守的，因为最终只留了三四千宝贝，单产可能是一万，两万。如果我传到2万宝贝呢？更高。为什么不传这么多，第一，还有很多新店空着，肯定去优先传新店。第二，不要把鸡蛋放到一个篮子里，技术层面完全可以把一个店做到单产两万甚至更高，但是宁愿花时间做6个单产3000的出来，均衡风险，整体上调。因为我们是直营的团队，为了利润而做店铺而不是为了数据而做店铺。

大道至简，大巧若拙。很多人追求速度快单产高，却忽略了安全第一，店铺是快速起来了，但是很快违规死掉，反复死店新店的动作。很多人，追求jizhi的单产，做到了单产几万，却没有可复制的思路，起了一个店，其余的起不来，或者自己做的很牛逼，员工的起不来，导致最终订单基数仍然不大，没有实现店群的群。

而在安全范围内，可复制的操作，只需要每个店铺十单左右，操作十个店铺，就可以做到每天稳定百单水平，月流水二十万级别。

2017年，是店群技术分水岭，因为规则严格，宝贝数由一万一天变成五百一天，出单概率从万分之几，降到百分之几，shua掉了一部分人。逼着大家精细化，2018年是店群团队的分水岭，在技术相对成熟的情况下，已经不是考虑我的店铺能出多少单，而是我的团队现在能承载多少单。

总结2018：今年几个朋友都在换办公室，招兵买马，设计人员架构，考核绩效等。技术的门槛，一层窗户纸，花点钱或者学习研究下，也就很快跟上了，一个信息差而已。做店群跟正规的淘宝运营不同，实际没有那么多的运营技巧，把握好做店铺的每一步，做好整体规划，jinci而已。

最终店群真正的差距，是团队的差距，而不是技术和订单的差距。最后总结一句话有道无术尚可学；有术无道止于术。看完这篇文章的朋友，觉得有收益的麻烦点赞收藏并评论[学习]两字，这边给大家整理了一部关于无货源开店的一些常见问题规划，有需要的也评论学习，我从评论区私信赠送，大家共勉。

1，由于人数太多，请评论区留下你们的点赞认同，评论：学习。谢谢大家的支持，看到了我会私信你们。

