在拼多多上开无货源店铺卖什么比较好赚钱，比较好起店？

产品名称	在拼多多上开无货源店铺卖什么比较好赚钱，比较好起店？
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，作为一名拼多多无货源店群创业者，希望我的开店经验分享对大家能有所帮助。

现在在网上产品种类繁多，同质性，甚至完全同款的都有。那么选品无疑成为大家最难以抉择的问题，因为选品一旦失败，那么损失的就是时间、金钱，精力，那么谁又能耗得起？

千万不要跟随大众追求所谓的爆款，看别人卖什么产品火爆就跟着去卖。你应该有自己的想法和判断能力，你自己是否具备这种竞争能力。

作为新手，建议选择蓝海类目。原因是这类目的商品竞争相对小，但又不缺乏市场。那么它的特点就很突出了，在不愁销量和不用大幅度竞争的前提下，你会做的很轻松，而且有钱赚。为什么运动户外，服饰箱包，亲子母婴，家居家纺，纸巾.等日用品之类的那么好卖，因为他们都是必需品，不愁没人mai。

什么是蓝海类目？

指产品搜索量大，市场竞争小的产品，那他一般有什么特征呢？

1、需求大：蓝海产品常年处于供不应求的的状态，（简单说就是mai的人多，卖的人少的刚需产品）

2、竞争小: 市场上的卖家相对较少，竞争压力不大。

3、投入小: 无论是时间，还是金钱上的投入都相对较小。

4、要求低: 不需要太多的技术运营要求，一般来说，只要选择对了产品，只需要具备好基本的运营能力就能赚到钱。

如何找到合适的蓝海类产品？

我们可以在拼多多商家后台，会有一个数据分析，我们可以慢慢的将产品类目一个一个筛选，然后选择

出一款搜索renqi靠前，但是卖的商家不算多的。

但是我们选的这个产品到底有没有前途和利润呢？

打开生意参谋中的市场行情，点击搜索词查询，输入你选择的类目，再打开相关搜索词，参照最近7天的数据，勾选如下五个指标来进行判断：搜索renqi（renqi高的）、在线商品数（在线商品数少的可以做），直通车参考价（越低越好）、支付转化率（只要不过低就可以做）、商城占比（占比低于50%的可以做）。

接下来，把关键词放入淘宝中搜索，按销量进行排序，参考以下几个因素：

1.价格:价格不要选择跟成本价差不多的，可以在成本价的基础上，适当提高价格，这样就会有相对比较高的利润。并且宝贝zuihao有多SKU（即有多种档次价格不同），同时注意，自己要卖的产品要和你参考的宝贝存在一定的差异化。

这样做的好处是，由于蓝海类产品mai家对其价格不是很了解，市场价格不透明，所以是有利润空间和溢价空间的。

2.销量：如果你输入关键词宝贝销量越低，那么你在这个市场的份额就越大，但是也不能太低，zuihao控制在一天200到300的销量，这样你平均每天只需要有10几单，排名就可以上去。

3.利润：首先分析你参考的同行利润大概在多少，然后，分析自己在到达行业排名之前的利润是多少，zuihao把利润控制在百分之30到50之间，这样才能保证你的利润最大化，同时也能争取到排名。各项分析之后，你就会知道这个产品可不可以做！

这类产品的三个主要特征：刚需性强，淡旺季明显，利润高

举个例子：手机钢化膜

每个人都有一个手机，但是在日常生活中难免弄花碰坏了手机钢化膜，所以就产生了需求。在1688上批发的钢化膜只要4块8，我们加价在拼多多上卖12块8，转手赚了8块钱。利润不算高，但是需求量大，薄利多销。而我们要做的，就是把他搬运到我们自己的店铺，然后我们作为中间商赚取差价。

那么说到这里拼多多选品怎么选?有什么策略?

如果你也想开一家网店，却又犹豫该选什么产品才能做好，那就来先看看下面几点。

一、市场分析

①，这个市场能不能挣钱主要看那几点呢？

市场容量有多少？

市场目前是处于什么阶段？上升期 热销期还是衰退期

我的货源是否优势？

②，进入这个市场后，我要挣多少钱，

一个产品赚多少钱？

对手有多少，有多强？

季节性或者应季性产品什么时候做？

二、竞品分析

①，我目前的对手是谁？

产品的TOP商家

目前产品或者小类目排名比我高的商家

当我成为这个产品的TOPD的时候 二级类目 一级类目的商家

②，对手的优势是什么？

货源有什么优势

产品有什么优势

价格有什么优势

主图详情有什么优势

基础权重有什么优势

我要有什么样的条件才能打败他

三、产品优势提炼

我的产品相对于同行的优势在哪里？

人无我有

有人我优

人优我全

对于卖家来说，能找到一个比较好的产品是后续操作打款的基石，就好比盖房子，找寻爆款就相当于打地基，地基没打牢就直接盖房子，往往得到的结果就是失败。

所以，想在拼多多上开一家无货源店铺一定好慎重考虑自己要做什么类目选什么商品来卖，这一步做好了，等于就成功了一半。我之所以花这么大篇幅讲蓝海类目和选品就是因为它是开店的核心内容，不要盲目选品上货，这样把自己的店作死，既然想做就要提前想好店铺布局，类目的选择以及选品。

今天的内容就分享到这里，如果你还有什么疑问或者问题可以私信我。