

# 2024分享拼多多无货源店铺从零到日销几千单的操作全流程

产品名称	2024分享拼多多无货源店铺从零到日销几千单的操作全流程
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

今天我来给大家分享一下我自己做电商的经验。认真看完我写的东西，一定会对你有很大的帮助。文章尾有惊喜。

个人经历及对淘宝拼多多两大平台的看法和认知

我个人的经历简单的说一下吧，严格来说我一个做淘宝出身的人，最开始接触淘宝的时候是我在上大学的时候，最开始为了赚零花钱就给别人当shuadan，后面阴差阳错的就接触到了淘宝店铺，而我第一个淘宝店铺也是做的人人知道的女装连衣裙。

可能很多人会问我，为什么现在选择转战拼多多，我只能说每个人的高度不一样看到的東西不一样。

多多是一个什么样的平台呢，就是你可以永远怀疑拼多多有假货，但是你永远没有资格去质疑多多的服务能力。

转战多多并且坚信多多能走到最后，是因为我自己曾经也是淘宝的死忠粉，最后买东西都是在多多上面买，从我自己个人的一个购物习惯的改变开始，让我越来越坚信拼多多能够走到最后。

既然我认为多多能够走到最后，那么我就会一直陪他走下去。

很多东西可能在这上面是不方便的说的，如果有人想要和我探讨我的观念我随时奉陪。

### 经验分享对新手的忠告

我应该很有发言权，毕竟我也是从新手一步步的摸爬滚打过来的。

新手最容易犯错的地方就是，可能会盲目的去相信一个成功的卖家说的话，这是一个很大误区，其实每个人的类目不同每个人的产品不同，你最终会发现可能别人能够起店的方法用到你身上就不行了。

所以新手前期学经验学方法，一定是要找最适合自己的，而不是说找最厉害的。

这是给所有新手商家的一个忠告。最适合自己的才是最重要的。

### 方法实战分享

我觉得我分享方法还是很有说服力的毕竟我是从淘宝在到拼多多

首先第一个我这个人有强迫症并且有细节控，也正是因为这样我的店铺才做的好，而很多做不好店铺的人往往都是粗心大意。

做拼多多店铺跟淘宝一样最终的第一步永远都是选品

选品怎么选?新手怎么选?

首先你要知道多多是注重服务的平台，所以我首要推荐新手选择自己了解的产品什么叫做自己了解的产品呢，比如说宝妈可以选择母婴类因为带小孩的缘故所以对母婴类的产品了解很深，比如男孩子可以选择篮球运动，女孩子可以选择化妆品。

为什么要根据自己的兴趣爱好来选品呢，因为后面你聊客服的时候你就能够聊的得心应手，不会出现消费者比商家还懂产品的尴尬局面。

如果说新手实在不懂选品或者没有方向，可以找我拿一份选品库的资料

选品之后就是可以找货源了，找货源现在网上有很多网站可以找到比如1688 义乌购

等等我就不多说耽误大家时间了。

说完选品那就是上架了，上架没什么好说的，重点就是不推荐大家去通过“软件”上架因为用软件上架之后还是需要人工修改属性，用软件上架产品是一个很鸡肋的操作。所以刚接触电商的小白们不要踩坑。

动销和破零

上架之后其实我们首先最重要就是重点注意一下破零就不多说了一般都是人工操作数据，淘宝那边的话做数据一直都是稽查的很严格所以建议不要找同城或者亲朋好友去做，拼多多这边的话我建议是走分享

单，就是把链接分享给别人让别人下单。(毕竟多多是靠分享和砍一刀做起来的所以他们是不会去过多的稽查分享链接成交的)

## 动销率

动销率在淘宝那边他是按照30天算的，就是30天有销量的宝贝除以全店的宝贝=本店动销

动销率也是前期新店最开始能够获取第一部分权重地方，但是多多这边是按照5天算的。

动销率在多多这边看上去并不是很重要所以很多人都是选择不做的，但是我这个人有细节控所以我是要做的哈哈哈哈哈，只是做小白或者刚从淘宝那边过来的商家要注意一下这个细节问题。

## 起店的重点

想要做好拼多多店铺，一直秉承着一个想法，很简单就是你想要在拼多多上面赚钱你就要知道拼多多他是怎么赚钱。

思考一个问题，也就是说平台为什么要给你liuliang而不是把liuliang给你同行

说的简单一点就是平台之所以会把liuliang给你的同行，是因为你的店铺liuliang的变现能力不如你的同行

。

因为大家要知道拼多多的主要收入还是依靠技术服务费的提点赚钱。

所以出单越多出单的金额越大平台的抽点和抽成就越多。所以说到这里很多人肯定就是恍然大悟了。

所以在做新店的时候，我们重点要关注的一个数据就是，一定要看自己店铺里面的转化是不是在同行的均值以上，而且你的数据是否有去维护好。

这里我就不上图了，因为这个地方是经验之谈，如果说想要深入了解可以来找我探讨。而且一般我们自己在做店铺的时候我们可以做到根据数据的变化而知道自己的店铺需要什么样的数据，从而去补上什么数据，所以店铺就能够一直给平台去反馈一个很漂亮的结果。所以liuliang就会倾斜过来。

注：今天的分享是没有加入付费推广在内的，因为多多的付费推广和淘宝的付费推广有很大的区别，如果说在付费推广方面有想法的小伙伴也可以来找我，我这里也是有一整套的做付费的玩法的。

寄语：

对于小白：一定要选择适合自己的方法做店，不要盲目跟从，适合别人的方法不一定也适合你

对于淘宝转战拼多多的商家：你们一定要改掉做淘宝的习惯，现在的拼多多和淘宝还是有很大区别的，不要一直拿老一套做淘宝的方法来做多多，真的不行了。

对于有基础的商家：你们在做店铺的时候一定多注意细节，有时候细节决定成败，做店铺的重点就是每一个细节要处理好，无论是内功还是数据控制还是数据维护和tisheng。一定要清楚的知道你缺什么，你需要什么。