

电商培训-掌握市场趋势,抓住商机-拼多多无货源店群教学

产品名称	电商培训-掌握市场趋势,抓住商机-拼多多无货源店群教学
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

做为一名在电商行业摸爬滚打了数年的独立经营店主，对店铺运营有一定的发言权。我当初也是朋友的建议下尝试拼多多，从新手小白到日营业额2W，店铺流水超百万，逐渐摸索出一套店铺运营的技巧和方法

有小伙伴私信我怎么去做，有哪些可复制的操作方式分享，我花时间来讲一讲关于拼多多开店和选品定位、人群划分、店铺运营的一些小技巧，帮助大家了解怎样开店赚钱。

一、为什么是拼多多

跟淘宝、京东不同，拼多多比较倾向于个人卖家，对小店铺来说很友好。另外因为它的分享方便快捷，更加容易在客户群体当中传播。

二、店铺定位

选定平台之后就是定

店铺的定位，大的品类方向需要确定，这

个对于产品产业链、[供应链](#)

很重要，有些品类的话地方政府可能还会对电商进行扶持，比如杭州那边专门做茶的基地。

另外还要确认一下自己是走高端路线还是大众化平价路线。

三、选品定位

在确定好店铺定位之后，就需要选款了。

选品，这里告诉大家一个小诀窍：咨询快递小哥，他们的消息很灵通，知道什么样的产品卖的更好，那么这时候你就去分析这个市场，如果有空间就可以下手去做。当然什么事情还是要自己做个分析之后再尝试。

大部分的选品还是需要使用一些分析工具去了解行业动态，消费者喜欢什么，什么样的产品利润更高等等。注意选品完成之后就可以拍照为商品做首图和详情页介绍了，图片尽量自己拍摄完成，否则很容易被举报，影响店铺商品的售卖。

另外建议商品的定价设在50-80元左右，这个价格区间段更容易被用户接受，不至于太低被质疑商品质量，太高又不符合拼多多用户调性。【仅代表个人收益】

四、产品上架优化

要知道你的商品被用户点击的概率取决于商品的主图，用户第一眼看到的就是它。有兴趣了才会有浏览商品-收藏加购-下单购买等等一系列的動作。

关于针对性的主图要怎么操作的可以找我来领取课程。

另外对于商品详情页来说，对商品各细节描述足够充足，对商品的用途和功能说明足够形象具体，能够解决用户需求，才会激发用户的购买欲。

还有上架商品的时候一定要做好店铺分类，这样方便用户在浏览店铺的时候可以更有效率的找到自己想要的东西。

把控好这些东西 你的拼多多店铺想不赚钱都难而且，现在的拼多多你可以现尝试把他当成副业，从一开始就是这样想的幸好是这样的想法，才让我有了今天的成就。

我们公司就是做拼多多无货源店群模式教学培训这一块的，我们公司做了四五年电商了，之前的话是做淘宝无货源，淘宝代运营的，现在的话专注于做拼多多无货源这一块，我们公司自己的品牌小象，我们公司自己研发的软件，软件的名字就是叫做小象。现面向招商，诚招代理。我们公司目前有5000+名学员。

我们公司是支持线上学习，线下学习的，线上学习的话我们会有的技术老师通过企鹅远程操控，视频，语音，全天在线一对一教学指导，相当于是一手教你赚钱了。线下的话需要你这边来到我们公司实地考察实地学习，你可以在我们公司学会了赚到钱了，再回家都是可以的，我们公司本地的学员就有很多，所以说我们公司的实力你们完全可以放心，如果我们的技术不能让学员赚到钱的话，我们肯定是不不会傻到让学员来到公司学习的，那不是给自己找麻烦嘛。我们对学员大的保障就是可以给学员一个安心的学习环境，来到我们公司和我们的技术老师坐在一起，面对面教学，手把手操作。赚到钱在回家。