

# 河南拼多多无货源店群操作培训

产品名称	河南拼多多无货源店群操作培训
公司名称	新乡市云烁网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省新乡市红旗区洪门镇平原路与新二街交叉口西北角大景城20号楼2单元1202室(107以西)
联系电话	13023686605

## 产品详情

相信很多人都听过店群玩法，霸占市场，日发千单。现在的拼多多店群玩法，就相当于十年前的淘宝店群玩法，店群顾名思义就是多个店铺，就是利用多个店铺多个商品区霸占市场。也就是我们以广撒网的形式去霸占市场。意思是买家不管搜什么样的关键词，搜什么位置，类目或者搜索的结果都有很大的机会看到我们的产品，这就是店群。

目前淘宝也有店群玩法。一般的小类目基本上都是用店群玩法，但是大类目可能不适合店群玩法。不过呢，相比较之下拼多多现在却是非常适合店群玩法。

我认识的一些朋友很多都是开了将近一百个店铺，一个店铺里面每天发个三四十单，他这一百个店铺至少日发一千单，所以在拼多多目前允许的情况下，我们还是要学学这种店群的玩法。下面我给大家讲讲店群玩法的细节。

### 一、拼多多店群核心的概述

店群的核心：实际上就是多开店铺来占领市场，是为了在一个单品领域或者类目里，尽可能的做到多占位置。而核心的目的，是为了接近垄断一个类目或者单品。

而店群也不是简简单单的开几个店铺，做几个描述页上去就可以做，这个背后要有大量的数据分析和运营经验。通过数据支持，明确要做的单品，按照我们的方法进行产品布局，先开两家店铺，再开5~10家店铺，不断的递增，把关键词占尽并且独立优化，变现，所以前期一定要掌握正确的方法。

### 二、拼多多的默许行为

因为拼多多上面缺店铺，缺产品，缺商家。为了吸引商家入驻和发布商品，目前拼多多对于重复开店重复铺货的行为是默许的，一个店铺十个店铺一百个店铺都可以商家一模一样的东西，它跟十年前的淘宝玩法一模一样，所以说大家抓住这样一个拼多多运营赚钱的机会，也就是说在目前拼多多允许的情况下我们可以去多做，根据自己的精力，你能做十个就十个，能做五个就五个。

### 三、提高GMV就是提升商品权重

现在拼多多主要的坑产排名围绕着3天、7天、30天的类目排名，所以在SD的时候也要适当的做做坑产的排名。不要过多的关注上下架，没销量你什么都没有。所以新品前期上架的时候，就的促销力度，迅速卡位。

我们按照一个店铺上十个商品来举例，一个主打商品，其他九个产品呢，按照代发的方式，目的是不要分掉太多精力，他们的价格也是贴近成本来做，我再说的通俗一点，就是全店在定价都是引流款，除了主打的产品。你的目标是这个店在一个月内迅速起来，店群做到后面是中后期赚大钱，所以不要着急，当你全店商品都能迅速出量的时候，这个店算是活了。

(1) 在之后每7天上一个店铺，这几个产品的关键词要相似，比如你上了有5个店铺，那么你这5个店铺的5个主打款，直接覆盖大的关键词，重复也没事。

(2) 接下来剩下的产品里，拿出20个产品，按照1个关键词+2个长尾词形式来做标题，并且这5个店铺，多可以有4个产品重复，剩下的6个不能重复。还有要注意的是，不允许主图一样！这50个产品从图到描述页都不要一模一样，微改即可。

### 四、每个店铺培养1-2个爆款，前期补单、上车，然后持续不断的报活动。

就是我们多个店铺每天都可以轮着报活动，那以前小伙伴们会说轮流报名新品推荐现在没有了，新品上架了要去报限时抢购的活动（通过提价20%在降价的方式），同时可以报后期9.9特卖，爱逛街这样的活动，对于其他热门的活动我们在中期达到标准之后轮流的报活动，拼多多店群的玩法核心就在于报活动。就相当于当年淘宝天天特价的专业户一样，很多人开了一百个淘宝店铺，他不做搜索，不做直通车就天天报特价。就是为了报活动，每天都有一两个店铺三四个店铺商特价。每天都卖几百单上千单，所以拼多多也是一样的，拼多多的限时抢购可以每个店铺轮流报名，那么我们慢慢得有十个，二十个，三十个，五十个店铺都轮流报活动。起码你有好几个店铺每天都有一款产品上活动，那你基本上不用做搜索不用做直通车，光靠活动就够你的订单了，就够你卖了。

所以店群的核心在于报活动，因为活动它的出单量非常大的。我们每一个店铺可以培养一两个爆款。前期新品上架之后，先补单，开点直通车先培养出来一些爆款，这些爆款就持续不断的报活动，尤其是新品推荐活动，然后在衔接中后期的玩法。

店群真正的威力就在于活动这一块，你想想，你有十个店铺，八个店铺都在上活动是个什么概念。就相当于淘宝，你每天都在上淘抢购，每天都能出几百单，你想想你还做搜索还做直通车吗，几乎是没有人做的。所以说店群玩法在于不断报活动，一个店铺培养1-2个爆款去不断地上新。

### 五、店群的疑问

(1) 店群在于两个，一个不断的上新产品去铺货争取自然流量，争取新品推荐曝光。第二步就是每个店铺培养1-2个爆款去报名小二推送的活动，持续不断去报。现在还没有说一个宽带不能开几个店铺，一个IP不能开几个店铺等之类的说法，目前拼多多这块，几乎没有这样的规定，所以有能力和精力的可以去尝试一下。

(2) 另一个问题就是说你铺了那么多的货那么多的产品，你的标题优化该怎么去弄，是不是所有的产品标题图片都弄一样的呢。当然标题，图片用一样的，目前来说没有太大的问题，但是我给大家建一部分区别。还有就是不要全部商品都一样，商品标题也是有那么一两个关键词不一样就好。因为一个商品他有很多的关键词，你一个商品肯定用不完。所以说哪怕是实在是没有关键词用了你加上你这产品的货号也都行，就稍微有一下区别，有一点点区分就可以了。所以标题优化这一块也很重要。标题优化的好，商品数量多，基本都是这类商品的同类的产品，你就会霸占市场，买家搜什么关键词都能搜到你的产品。

如果是我们的商品数量多的话，我们精细化店铺里面的几个标题，其他的一些产品就全部复制这个标题然后稍微做一个区分就可以了，没有规定这样重复开店重复铺货的规定，我们可以多开店铺，多铺货不断上活动，上一个就可以了，每天轮着就够你发货了。

所以对于店群的一个玩法，还是体现在报活动，通过活动的形式来增加自然流量。