

河南新乡拼多多无货源店群辅导稳定发展

产品名称	河南新乡拼多多无货源店群辅导稳定发展
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

无货源电商从14年发展到现在已经6年的时间，无货源商家也一直追逐着风口，从淘宝、京东、到现在风口正旺的拼多多。

首先你要了解什么是无货源！

无货源省去了进货、囤货，并且没有囤积货物的风险，无货源的无疑就是来自海选市场，所以最重要的就是选择产品之中。

这个问题我是经常给大家说的，希望大家也能够明白产品的重要性，拼多多属于信息量分发机制（如果想砸钱也不是不行），然后给你的商品带货，原店铺赚取佣金，自己赚取差价，实现双赢合作

拼多多无货源是什么？

说是无货源，其实并不是没有货源，而是把网上优质的产品当成自己的货源，用一件代发的模式，来给自己的店铺上货，用平台之间的信息差赚钱，但比一件代发多了更多技巧。

可能大家不明白无货源店铺是如何出单的，无货源有一种操作叫——垄断，我们把一个细分类目直接上架自己的店铺，用店群的模式铺货，让那个细分类目的自然搜索排行里全部是自己店铺的人，不管用户在那个店铺下单，都是我们店铺的店铺。

所以说，拼多多无货源舍弃的差异化，但却用店群模式同样保证店铺产品曝光率，所以无货源电商的差异化不能雪中送炭，只能锦上添花。

属性定位

我们要知道，拼多多的活动可以给自己的产品和店铺极大的流量，但是如果选品失败，就会被下架资源位，所以大家可以把我们的产品分类一下：利润款和引流款。

报活动的时候，可以用咱的引流款来给自己店铺带来流量和粉丝，来给自己盈利。

受众定位

也就是人群，有些类目上不是平台没有，而是人群太少，做到类目前几名，也就那点流量。

我们选品的时候要根据人群的意向来选择自己要做的产品，但是如果店铺针对的人群很大，做的人也很多，这也是我们说的红海市场，对应的竞争也很大。

而且不要以为那些店铺做得很好的人很牛逼，不是的，他们只是做了你觉得很基础、很繁琐、不愿意去做的事情。

价格定位

那么问题来了，拼多多全部是低价客户，而且对于价格的敏感度，有的时候真的和客单价的反应有关。

对于高价的人群来说，降价一块两块对于那些人来说都看不出来。

而对于9.9元爆款来说，降价一块两块会更火爆，这就是不同人群对于价格的敏感度也不同。

那么问题来了，如果你的定位是低价，那对应人群对于性价比更加注意。

包装定位

这个主要指产品包装，有些为了降低产品的质量，这个包装上就是以“简陋”为主，但是就算便宜，我们也要注意自己的产品包装，颜值高的永远是人群的焦点，更容易获得周围人的好感。

那么该如何选品？

首先肯定就是要确定好自己店铺的所对应的消费人群，如果你你想要做小吃类的商品，那么你面对的人群就是孩子、学生居多，在选品的时候可以借助软件批量化的采集全网热销的小吃类的商品

在选品时还要参考下面这两个因素：

1、价格定位：不要打价格战，不是价格低就卖的好，人们喜欢贪小便宜没错，但一分价一分货的道理大家都懂，选择和成本价比较接近的，不能舍弃利润。适当将价格提高到中上区间，在保证销量的同时，也有足够的利润。

2、销量：如果我们筛选出来的产品在你要的平台销量越低，那么我们在这个平台市场上做起来的几率就越高。

当然也不能过低，还是要100+以上的销量，这种情况下，我们店铺只要做到每天10+单，排名就会上升，出现在首页很正常。

小编建议新手把目光放在季节性、地域性的产品上，这种产品非常适合新手来做，小编做电商这么多年了，经常会听到有人说电商不好做，开店半个月不开单等~~

其实就是因为在选品就出错了，按照这套方法来选品，从开始就赢在起跑线上，你才真的可以实现“躺赚”~~

拼多多规则每年都在不断更新，没人交流的话很容易陷入思维的死胡同，作为卖家我们要与时俱进、不断研究玩法，如果你也对拼多多无货源店群和上图中的资料感兴趣，但是没有一个明确的运营思路，欢迎在电商少走一点弯路！