

还没事在家里玩游戏么？不如来看一下这个让你在闲暇时间就可以有收入的工作吧！今天就来和你讲讲淘宝无货源店铺这种新型的卖货方式。

第一那就是什么是无货源？

无货源电商就是我们开店不需要备货，囤货和发货，这样你就省去了囤货，存放商品和职业打包发货人员的费用，大大的降低了我们的开店成本，当然了，无货源模式也不是什么都不卖，只卖钱。你的店铺的货源来自整个的电商平台，也就是说你的货源是整个的电商平台。说白一点，就是赚差价。比如说，我搜索保暖内衣，发现有几家店卖的是同款，而且销量都很好，那么我就可以把这款产品复制到自己的淘宝店铺加价销售。比如其他店铺卖69元一套，那么复制过来后，我就可以卖79元甚至90元一套，赚差价。

那么问题来了，同样的产品，我卖得更贵，别人会买吗？

这个问题可能是很多人都关心的，自己店铺新开的，没有销量和评价，而且产品是别人的，卖得还比别人贵，为什么他们还要买我的呢？这就要从几个方面给大家解释下。

首先，淘宝这几年的改变在不断地迭代更新：千人千面，针对不同的用户打上个性化标签，你日常经常搜索关注什么样的产品、多少价位的产品，淘宝就会推送相关的产品给你。例如你经常购买100元以上的产品，当你搜索拖把的时候，就会给你推荐大部分是100元以上的，低于100元的就很少。只要产品足够好，那就不怕没有顾客。所以说我们选品要找合适的，应季的商品，详细的也可以私聊我，我根据自己的经验也整理了部分心得，可以与你分享。

选品解决了，那么恭喜您距离赚钱又近了一大步，当然还有几点需要注意。

1. 价格定位：不要打价格战，不要有价格低就卖得好的思维，人都喜欢贪小便宜没错，但一分价钱一分货也是大众购物的一种心理。所以尽量不要舍弃利润，选择和成本价太过于接近的。适当地将价格提高到中上区间，这样能够在保证销量的同时，也能有足够的利润。

2. 销量：如果我们筛选出来的产品在你要做的平台上销量越低，那么我们在这个平台市场上做起的几率就越高。但是也不能过低，最基础的都要保持在一百万以上的销售量。

3. 收益：说到底，我们开网店创业，追求的就是一个利润，我们可以分析同行的利润能达到多少，然后再去制定一个计划，看看自己能做到排名上的那个层次，利润一单能达到多少，最后再将得出的利润减去你的时间和人力成本。

好了，非常感谢您能看到这里，上面讲到的只是根据我的经历在总结出来的无货源部分的“秘密”。但是有关无货源店铺的个人总结还有很多，都是自己亲身经历交学费得来的，如果你感兴趣的话，可以私聊我，愿意和您共同探讨，共同进步，愿2022，我们一同发财！