

我们做抖店，从来都是不为了体验做商家的感觉，直白点讲，我们做抖音小店无货源，就是为了赚钱。用来改善一下自己的生活，让自己的生活除了压力增加些烟火气。那么接下来我就讲一下我对抖音小店的理解。

抖音小店无货源优点：

- 1.新平台、流量大，市场没有被占据。
- 2.像拍视频、做直播都不需要自己操作，不用花钱做排名、做推广。
- 3.站内流量主要来源于精选联盟，也就是达人带货。
- 4.轻资产、低风险运作，不需要太多资金投入。
- 5.目前产品库不完善，闭环商品库较少。

怎么选出适合自己店铺的品

这里需要用到蝉妈妈和飞瓜数据，观察达人带货数据，选择日出单在200-500单之内的达人，出单量大的达人一般不会与我们合作。这时需要设置高佣金来吸引达人合作，舍不得孩子，套不着狼，主要是是放长线钓大鱼，前期店铺少赚点，达人多了，销量高了，供应链价格更便宜了，这是良性循环。

这里分享一个找达人的思路

- 1：选择好一个类目，并选择10个引流产品。注意：引流品要选带货达人多的。
- 2：在1688去谈这10个产品的供应链，每个品谈3家左右供货商。最终确定2-3款产品（不是每个产品都可以谈下供应链）
- 3：根据谈好的品，找对标链接，并通过蝉妈妈去找到达人，用一对一的形式去跟达人沟通。

4：打爆1-2款产品，快速积累这个类目的达人，并通过小店把精选联盟找来的达人一对一沟通。

5：选择此类目优质产品去找这些达人带货并盈利。

供货资源在哪里找？

这里主要分为两个，一个是线上网站一个是线下厂家。

先说线上网站，很多直播中火的产品是大主播的话，货源大多来源于拼多多，不得不

说拼多多供应链

太强大了。除此之外，1688、淘宝

、爱采购、义乌购

（厂家发货）也可以作为备选。在寻找供应商时要注意类别上、商品产地、商品分类等方面综合考量是否可以合作。

爆单后找线下厂家的话，可以在商品包装上看到商品产出地和电话号码，多多上的价格基本是全网最低，包装上的联系往往就是厂家的，再根据电话号码打过去，说要与其合作，必要时可以直接动身去找厂家谈，一般还能拉低1-2块。就比如这次的爆单的就是夏天随身小风扇，多多上价格15，找到厂家面对面谈后，直接拉到了13，还包售后，出问题了可以找他们。

由于篇幅原因，文章到这里就结束了，机会就摆在这里，能不能抓住就要看自己的了，看到机会而不去实践，那成功永远都是别人的。有什么不懂的可以联系我一起探讨交流哦！