

最适合新手做的，不需要成本的。不是淘宝，也不是拼多多，而是闲鱼，连保证金都不要的，你还有什么好说的？

第一步就是开店，一个人可以注册三个支付宝，每个支付宝可以开通一个闲鱼店铺，也就是说最多可以一个人搞三个闲鱼店铺。

但是不要去用买别人的，你可以用自己的亲属的，因为后续违规的话会牵扯到人脸识别，到时候没有人替你眨眨眼，张张嘴。

第二步就是认证。先授权这个芝麻信用和实名认证。

芝麻信用这个极其的重要，它就是支付宝里面的信用指标，它越高说明你的权重越高。

这也是为什么要找那些高分数的支付宝来开通，你最差芝麻信用也要在550以上，然后就是实名认证了，否则你是无法发布产品的。

第三步就是选品。

咸鱼选品简单得多，极其的无脑，淘宝都会做的，做咸鱼当天就可以上手。

大致可以分为三种情况。

就是早期做闲鱼的有个免费送的板块，现在没有了，但是靠搜索依旧可以收到免费送的相关产品。

其实就是拼多多和阿里巴巴或者是特价版、惊喜呀上面找低价的产品。

比如说拼多多九块九的活动专区里面，你点开之后，把里面东西搬运过来以送为噱头，东西可以送你，但是你要付十块钱的邮费，通过邮费变相的养家糊口。

第二种就是一般账户可以上传50个产品，多上传了之后前面的产品会被删除掉。

如果你是por的闲鱼账号，那你是可以上传500个产品，但是我建议反正你都可以搞三个店铺呢，150个产品足够你用了。

从闲鱼的app里面你去确认三个要做的类目，然后去看需求关系。

怎么看需求关系有两点

第一点就是你点开一个产品之后，拉到底下有一个浏览指数。

第二点就是前面有多少人想买？这个指标我的标准是三百。

这两点非常重要，你一定要围绕这两个指标来选品。

注意啊，最好看一下留言的最早时间是什么时候，我们可以通过这个方法来判断是老链接，如果是老链接，我们另外考虑。

如果第一个留言是近期的，然后以上两个指标的数据特别多那就是极品，确认之后，我们就进去他的店铺看他的数据，看什么数据？就是看他每天卖出多少东西呀，看他最近一个月的每天都有出单，那就简单。模仿他的产品，去多多上面找货源、看利润。

第三种玩法常见于微信和私域以及擦边球的产品。

一般以极低的价格或者是很污的图片作为吸引眼球，客户来咨询，就说哎卖完了，等有了我再通知你先加入我微信，但是他这个微信是用语音说出来的，然后全拿自己的私域流量进行进一步的交易。

当然了，也有一些是微商清货的赚这个返点。

第四步就是发布产品。

发布产品分为四个点，标题、价格、主图、视频详情

标题的话一般外露在二十个字左右。

所以你要把你的重点营销词放在前面，因为放在太后面，它不会外露出来，只有点进去才能看到。

什么叫重点营销词啊？比如说赠品，没有拆封、全新。

你要实在不会的话，你就把销量前十的同行的标题全部给他复制下来。

打散组合也是你的标题。

价格的话咸鱼客户对价格非常的敏感，一般我们设置略低于同行，也可以把多种产品都放进去，但是外露的价格是最低的价格。

有人问你最低价格的产品你就说卖完了嘛。

剩下的其他产品主图和视频，比如你是多多上面作为货源的，你未必要使用卖家的主图，你可以多使用一些，多多评价里面的优质晒图，反而效果会更好。

详情的话，详情页里面的图片可以用多多里面买家秀的图片。

我个人的经验是不要过于书面化的介绍，一点意思都没有，要口语化。它本来就是二手交易平台，你还说得一脸的严肃，一看就是个职业卖家。

就好比现在有很多电商干货的帖子，你打开看他前面两句话可能看不下去了吧，是不是？

因为很多人都不说人话，比如说你是卖宠物狗粮的，完全可以说是一家工厂倒闭了大量库存。

市面上都是什么价格，现在血亏，在闲鱼上清库存就剩下二十包了，手慢了就抢不到了。其实库存多的一笔。

第五步就是发布之后的注意。

狗屎运的产品选择好，价格设置的合理，你就会出单。

那如果没有狗屎运呢，比如说你发了个产品一百个曝光都没有，这种情况多半是你资料填写不全。