不知道大家是否熟悉京东无货源店群? 先简单的介绍一下什么是无货源店群，无货源店群指的是通过采集全网商品进行多店铺货。

对于传统的零售店来说，你必须有稳定的货源，而大多数向往电商行业的人，似乎第一个考虑的问题就是货源!而无货源电商的玩法，几乎完全省略了这一问题。

从无货源店群行业诞生以来，行业的不稳定性和平台规则的变化导致这个行业的不稳定，平台的规则成为从业者的导向。 如果遵循这平台的规则操作，无货源店群依旧是一个很鲜活的领域，比如京东无货源店群。

根据一位玩家提供的数据，他是在2018年底操作的京东无货源店群，交易金额高，虽然是采用其他平台产品上架，收益只算差价，但一个店稳定收入也能有一万左右，五个店铺加起来大概能产生五万纯利，还能继续放大。

[](https://www.taokeshow.com/wp-content/uploads/2019/04/201904037523_506.jpg)

****一、京东无货源店群****

简单的说，京东店群玩法，就是在京东上开店铺，然后通过人工选品或软件，去其他平台批量采集商品，上传到自己的店铺，加价销售，单纯的贩卖信息差就能赚钱。

采集的渠道，淘宝、1688、拼多多、唯品会等。 除了京东店群模式，还有淘宝店群模式，拼多多店群模式。

在京东平台上操作，成本比较大。2018年6月，京东开放了个人拼购店的入驻模式，京东个人拼购店需要交纳1万块钱押金，押金能退。个人店而且平台会一次性收取6000元的平台服务费。这一门槛就已经把很多人排除在外了，不过好在是无货源店群，唯一需要投入的也就是开店，只要开店成本回来之后，剩下的都是盈利!

****二、京东无货源电群优势****

其他平台的店群玩法，启动成本较低，比较适合新手，那为什么还有介绍京东的无货源店群呢? 每个平台都有自己的优势特点，相较于其他平台，京东开店门槛高的同时，也存在着不一样的优势!

1、消费人群 京东的消费客单价会高出其它平台很多，它的消费群体在平台上购物时很直接，消费能力很强，购买时没有明显的比价行为，更容易打价格战，所以采集过来的产品，可以加价很高。 比如一个产品在其它平台卖200元,我们找到这款产品后,采集商品上架到京东无货源店铺,定价260元。这样,当用户下单后，除掉运费，我们可以赚取差价约50元。

2、单店用户流量 京东自2018年3月启动了千人千面的展现形式，使得一部分流量用来展现那些比较长尾的产品，所以，即便你的产品销量为零，客户也能够看得到。

据统计，淘宝现有店铺已超过几千万家，而京东现在只有十几万家，但是访客，交易金额并没差很远，大家很清楚的就能看出哪个平台补贴给店铺流量更多。

3、商品质量 自京东成立以来一直坚持着“宁愿不卖商品，也不卖劣质商品”的原则，所以说在京东上边的商品都是品牌商品，赢得了消费人群的称赞，同时消费人数以惊人的速度增加。

****三、操作细节****

1、选品思路

先看淘宝的综合分数，导出所做类目的关键数据，结合淘宝热搜关键词计算产品的需求和竞争度，比如网红同款，抖音同款。 或者京东卖的很少的，选出需求大，竞争小的产品。上架之前先优化，优化后上架基本当天就能出单。

2、选词思路

选词思路建议多渠道相结合，搜索大，商品少，潜力值越高越好，还有生意参谋里面的京东下拉词，把下拉词在放到商智里面搜索，看看有没有数据，数据比较好也可以上。

3、产品优化

产品上架前首先要处理一下宝贝的标题，logo，图片等，上架宝贝不能有任何其他品牌的logo，避免违规。 上架后一周内没有销量，没有加购的商品进行替换，这样重复几次后，店铺销量逐渐就会稳定了。

4、标题优化

不能过多关键词重复，这也会影响搜索排名，品牌词违禁词直接删掉，蓝海词(其他店铺很少用，但也有很大搜索量的关键词)放到最前面，主图突出产品卖点，其他不做过多改动。

5、放弃大量上新

一直以来，店群的手段靠上新来获取流量，京东给店群新品流量扶持是很大的，成也上新败也上新，上的产品太多不利于用户体验，长久以来上新只是一时的利益，不利于积累老客户，

那么问题来了，要控制上新岂不是流量就少了?放弃大量上新的店群如何生存?

6、蓝海词的过滤

被主流商家忽视，被需要的市场我们称之为蓝海，京东店群精细化管理的核心就是蓝海

我们做商品选词要严格按蓝海词来选，一款产品通过京东商智高级版搜索发现这个词是蓝海词，但是把这个词放入京东搜索的时候发现这个蓝海词已有3-5个TOP级商家占领市场，这个时候就要果断放弃。再比如另一个蓝海词有TOP级商家占领市场了，但通过搜索之后发现商品没有什么溢价空间，在售价格都差不多，这种词也不是我们的目标，做好蓝海注意及时止损。

7、入仓

入仓就是为蓝海产品锦上添花的光环。京东物流计划单独上市，后续入京东仓的商家必然能拿到更多流量扶持，现在入仓就是抱紧京东大腿抢占先机，但是对于个人卖家或中小卖家而言，根本没有能力承担京东云仓的加盟费用，我们这样跟京东云仓建立合作，建立完善的入仓机制，扶持跟我们合作的卖家，将利益最大化。

****四、注意事项****

1、由于是无货源，需要采集别的平台的产品时，采集的商品不要是预售款，不然会影响到发货。

2、标题，详情页，主图，不能出现违禁词，或者极限词，避免打假，也避免被平台判为虚假宣传。

3、产品定价合理，定价太高不但销量不好，京东甚至都会强制下架，店铺降权，就比如一件不是品牌的普通衣服，就定价几千，容易强制下架。

4、店铺不要违规，店铺违规会被降权，影响整体店铺利润，不过按照上面说的精细化运营京东店铺，就不会出现违规情况。

五、总结  
总的来说，无货源店群的玩法现在依旧很鲜活，光是货源这一块就不需要考虑成本，在多个平台上都可以操作。 文章中的提到的京东无货源店群虽然门槛比较高，但高有高的道理，它对于其他平台也有不一样的优势。很多新手，或者想做京东的，都会受制于门槛，技术等问题，其实我倒是觉得，这些都是小事情，真正最难的那一步，是心里的那一关!你的顾虑很多，但是解决问题的方法，更多!