

无货源开店模式探究——以1688为例

凌海辉

广州应用科技学院计算机学院, 广东 广州 528225

摘要： 随着互联网的飞速发展，电子商务行业迎来了前所未有的繁荣。在电子商务的大潮中，无货源开店作为一种新兴的经营模式，逐渐受到越来越多创业者的青睐。本文以1688平台为例，深入探讨无货源开店的现状、优势和劣势、如何选择类目以及如何选择供应商和产品等问题，旨在为创业者提供有价值的参考和指导。

关键词： 无货源开店；无货源的优势；无货源选品

Study on the Mode of Store-opening Without Supply -- Taking 1688 as an Example

Ling Haihui

School of Computer Science, Guangzhou College of Applied Science and Technology, Guangzhou, Guangdong 528225

Abstract: With the rapid development of the Internet, the e-commerce industry has ushered in unprecedented prosperity. In the tide of e-commerce, operating a store without inventory, as an emerging business model, is gradually gaining favor among more and more entrepreneurs. Taking the 1688 platform as an example, this paper delves into the current situation, advantages and disadvantages of operating a store without inventory, as well as issues such as how to select product categories and how to choose suppliers and products, aiming to provide valuable references and guidance for entrepreneurs.

Keywords: operating a store without inventory; advantages of not holding inventory; product selection without inventory

一、无货源开店的现状

无货源开店，即商家不需要自己持有库存，而是通过相关电商平台，找到合适的产品，并将产品放在自己的店铺进行销售^[1]。这一模式极大地降低了创业门槛，使得更多人有机会进入电商领域。然而，随着无货源模式的普及，市场竞争变得越来越激烈，同时，为适应发展，平台也在不断完善各项功能，对入驻的商家也提出更高的要求。

首先，在完善平台功能方面，为适应无货源开店的要求，新增了一些功能。以1688为例，对入驻的商家按照经营模式和商家特色进行了详细划分，方便了对商家的管理，也方便了客户查找产品；物流方面，新增了商家48小时内发货的规则。售后服务方面，增加了退货包运费等服务。此外，1688还增加了将商品直接铺货到其它平台的功能，如铺货到抖音、快手、小红书等热门平台。这些功能和规则的完善，将促进无货源开店的发展^[2]。

其次，在市场竞争方面，无货源开店模式的普及使得市场竞争日益激烈。例如在1688平台上，同类商品众多，商家间的价格竞争尤为激烈。为了吸引消费者，商家需要不断优化商品信息，提高服务质量，降低运营成本^[3]。同时，在激烈的市场竞争中，部分商家可能会采取不正当手段，如虚假宣传、低价倾销等，这不仅损害了消费者权益，也破坏了市场秩序^[4]。

最后，在消费者需求方面，随着消费者需求的多样化，无货源商家需要不断适应市场变化，丰富商品种类，提高商品品质。这就要求商家需要深入了解消费者需求，精准定位目标市场，提供符合消费者需求的商品和服务^[5]。

二、无货源开店的优势、劣势和注意事项

无货源开店作为一种新兴的经营模式，具有其独特的优势和劣势。了解这些优势和劣势，有助于商家做出明智的经营决策。

(一) 无货源开店的优势

(1) 无需库存

无货源开网店的最大优势在于不需要备货，商家没有库存压力，降低了库存成本和风险。对于初创企业或个人创业者来说，这大大降低了创业门槛，使得更多人有机会进入电商领域^[6]。

(2) 轻松上手

无货源开网店操作相对简单，商家只需要将供应商的商品信息上传至自己的店铺中，即可开展销售。无需担心库存管理、物流配送等繁琐问题，使得商家能够更专注于商品销售和服务质量提升^[7]。

(3) 多样化选择

无货源开网店可以选择多个供应商和商品，提供更丰富的商品选择给消费者。商家可以根据市场需求和消费者偏好，灵活调整商品种类和价格，满足消费者的多样化需求^[8]。

(4) 降低风险

由于无需持有库存，商家可以降低因库存积压、滞销等带来的风险。同时，无货源模式也使得商家能够更灵活地应对市场变化，及时调整经营策略。

(二) 无货源开店的劣势

无货源开店的劣势主要包括同质化竞争激烈、供应链不稳定、售后服务挑战和平台政策变化风险等问题。无货源店铺的商品主要

来源于1688平台，部分来源于其它平台，导致同质化竞争激烈；商品供应受制于平台，一旦供应商出现问题或断货，商家的销售将受到严重影响；不直接接触商品，对于商品的退换货等售后服务需要与供应商协调解决，增加了售后服务的难度和成本，也会影响消费者的购物体验；最后，电商平台政策可能随时发生变化，影响无货源商家的经营。以上是四点无货源开店的主要劣势^[9]。

（三）无货源开店的注意事项

选品是无货源开店成功的关键之一。商家在选择无货源开店时需要注意以下事项：首先选择自己熟悉的类目和商品；其次要注意所选商品和类目的竞争程度、市场的饱和程度等因素，避免选择过度竞争的类目和商品，从而规避风险；最后我们要注意所选类目和商品的发展趋势，选择的类目和商品必须具有发展潜力和前景，以确保长期稳定发展^[10]。

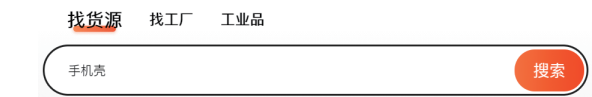
三、如何在1688上寻找产品

（一）搜索产品前需要解决的问题

在分析了现状，了解了无货源开店的优势和劣势，以及确定了类目之后，我们就要去1688上找产品了。在找产品前我们还需要解决两个问题。

第一，要登录账号；

第二，通过搜索进入1688网站首页后，必须点击网站首页顶部的“1688首页”字段，只有点击了网页顶部的“1688首页”字段进入1688专业版的首页，才能进入“找货源”页面。如下图1。



> 图1

从图1我们可以看到有3个选择，我们选择“找货源”，只有选择了“找货源”，我们才能搜出产品，而且是各个厂家提供的产品，如果选择“找工厂”，搜索出来的结果只是工厂，而我们的目标是找产品，所以选择“找货源”。

（二）搜索条件的选择

在搜索栏输入我们选中的类目的关键词，比如我们要找“手机壳”的产品，在搜索栏输入“手机壳”后，直接点击搜索，会出来搜索产品的结果页。这里我们要注意，在产品的上面有一个综合的条件面板，这个面板，如果没有点击网页顶部的“1688首页”字段，是不会出来这个面板的，这也是强调为什么开始前一定要点击“1688首页”字段进入对应的页面。如下图2为综合的条件面板，这里面有几个条件是我们必选的。



> 图2

第一，商家特色。里面有2个选择，分别是“超级工厂”和“实力商家”，这里我们选择“超级工厂”。因为“实力商家”有可能是贸易公司，是二手货源。选择了“超级工厂”后，产品主图下面会出现“超级工厂”字样。

第二，经验模式。里面有4个选择，分别是“生产加工”“经销

批发”“招商代理”和“商业服务”，这里我们选择“生产加工”，表面我们选择的是工厂供货。其它有可能是二手货源或者不适合。

第三，包邮。一定要选，工厂出货量，运费便宜，包邮可以提高产品竞争力，对于自身来说也省事。

第四，退货包运费。涉及到退换货的问题，这个一定要选择，可以减少自身的运营风险。

第五，一件代发。做无货源的话，这个功能工厂必须支持，不然没办法做。

第六，48H发货。选择了这个要求后，工厂会在48小时内发货。可以提高产品的发货速度，提升店铺的服务质量。

这六个方面的要求是无货源开店一定要选择的，其它的要求根据自身情况选择，比如我们开的是抖音的无货源店铺，那就要选择“支持抖音面单”。

（三）根据条件选择厂家和产品

我们根据搜索条件搜索出产品后，还需要根据产品的信息来选择厂家和产品。首先是主图下面显示了产品的“回头率”，“回头率”越高越好，说明产品质量和服务都好，产品比较吸引人。其次，我们将鼠标放到产品图片上，会弹出厂家的相关信息^[11]。如图3所示。



> 图3

根据图3显示的信息，我们要注意以下几个方面：

第一，综合服务。得分至少要达到四颗星以上，说明厂家的产品质量和服务都是比较好的。少于四颗星我们不作选择。

第二，验厂报告。商家有验厂报告，我们可以点击进去查看验厂报告，验厂报告是一个视频，通过视频我们可以了解工厂情况，确保对方是一个工厂。

第三，品质体验。综合服务里面有个品质体验的指标，该指标要达到4.0以上，这样才能保证商品的质量，商品质量太差，会影响我们后期的销售。

第四，纠纷解决。综合服务里面有个纠纷解决的指标，该指标也要达到4.0以上，最好达到5.0，表面厂家是积极解决纠纷的，不至于后期出现售后纠纷问题。

第五，退换体验。综合服务里面有个退换体验的指标，该指标要达到4.0以上，表面退换货比较顺畅，不至于产生纠纷。

第六，物流时效。综合服务里面有个物流时效的指标，该指标要达到4.0以上，最好是5.0，因为根据现阶段平台规则，延迟发货时要扣钱的。只要延迟发货，每一单都要扣钱。这就是为什么我们前面要选择48H内发货，以及物流指标要达到4.0以上^[12]。

当一个商品的六个方面都符合我们的要求时。我们可以点击该商品，进入商品页面继续查看该商品的各方面的情况。进入商品页面，鼠标放在左上角的公司名称上，将弹出公司的相关信息，如图4所示。



> 图4

通过图4我们主要了解以下信息，且这些信息必须符合我们的选品要求。

第一，该工厂是超级工厂，有认证、有缴纳保证金。

第二，经营模式为生产型，且已认证。

第三，综合服务分全部达标。

第四，回头率超过30%。

以上信息符合我们要求后，我们接着看主图右边的商品信息^[13]。如图5所示。



> 图5

这里我们需要注意以下几个地方：

第一，选择一件代发的模式，这样才能实现无货源开店。批发是商家先进货再销售，需要自己压货；加工定制是自己提供设计，工厂帮忙定制产品。

第二，服务必须包括7天无理由退货、晚发必赔和极速退款。因为我们在销售过程中会经常出现以上三种情况，所以这三种服务是必不可少的，可以降低我们的运营风险。

第三，48小时发货率。必需达到95%以上，这个前面强调过几次，很重要，不然会扣钱，还影响店铺体验分。这里这个商品的48小时发货率是100%，完全符合要求。

第四，商品退货率。越低越好，淘宝店铺的退货率在15%左右，具体要看类目，比如电子产品、家居用品等大件商品，退货率一般在2%以下。所以，如果退货率超过15%，我们是肯定不能选择的^[14]。

第五，面单支持。厂家必须支持对应的面单，才能进行无货源开店，一件代发。如图7，厂家只支持淘宝面单，所以铺货到淘宝店

铺是可以的。但是想铺货到其它平台是不行的，比如想把这个商品铺到抖音上销售，那是不支持的，如果强行铺货，会被处罚。所以，我们如果想铺货到对应得平台上销售，还必须选择面单支持的商品。

第六，商品标题旁边有个“镇店之宝”的标识，说明这个商品是近期热销，店铺主推的商品。我们可以多选择这样的商品，紧跟热点产品^[15]。

以上步骤都完成之后，我们还需要完成最后一个步骤——商品比价，才能确定这个商品能不能进行铺货。商品比价流程：首先用手机打开你想进行铺货的电商平台；然后扫描商品主图，根据扫描结果对比厂家一件代发价格和当前平台该商品的销售价格，只有当商品销售价格高于批发价一定空间时，我们才对这个商品进行铺货。

当厂家信息、商品信息、价格和售后服务等都没问题的时候，我们就可以对商品进行铺货。点击商品页面的“快速铺货”，进入铺货环节，选择需要铺货的平台和铺货工具。里面的铺货平台有10多种可以选择，囊括了主流的电商平台，包括淘宝、天猫、抖音、拼多多、小红书、快手和京东等平台；而铺货工具也有多种选择，不同的铺货工具支持不同的平台铺货，选择对应的铺货工具即可完成铺货。

四、结语

通过以上对无货源开店模式的现状、优势、劣势、类目如何选择、厂家如何选择和商品如何选择等的分析研究，无货源开店模式对于大部分创业者来说，具有显著的优势。当然，商家在运营过程中也需要注意店铺权重提升、价格策略制定以及遵守平台规则等方面的问题。只有通过不断优化和精细化运营，商家才可以在无货源开店模式中实现更好的业绩和收益。

参考文献

- [1] 马玉静. 新创无货源电商企业的商业模式创新研究 [D]. 山东大学, 2020.
- [2] 陈可旺. 数字经济时代下跨境电商的发展机遇、挑战及对策 [J]. 经济研究导刊, 2019(21):149,152.
- [3] 刘中哲. 企业网店如何规避广告违法风险 [J]. 领导科学论坛, 2018(11).
- [4] 杂志编辑部课题组. 电子商务领域信用风险“双十一”预警报告(2017年度) [J]. 《中国信用》中国信用, 2017(11).
- [5] 刘若朋. 电子商务发展趋势研究与对策建议 [N]. 人民邮电, 2020-05-16(05).
- [6] 胡凤林. 分析在校大学生无货源网上创业的可行性——以南洋商学院青创班为例 [J]. 智库时代, 2019(28).
- [7] 马蓝. 新创企业创业拼凑、创业学习能力对商业模式创新的影响研究 [J]. 当代经济管理, 2019(05).
- [8] 付伟, 吕鹏. 破解县域电商货源不优难题 [N]. 经济日报, 2023-03-28.
- [9] 岁正阳. 动动鼠标就能赚钱?——“无货源开店”乱象风险预警 [J]. 中国信用, 2022(11):98-105.
- [10] 徐萌萌. 中国跨境电商发展的现状及问题研究 [D]. 安徽大学, 2016.
- [11] Autumn. 店长应该看懂哪些数据? [J]. 中国眼镜科技杂志, 2021(10).
- [12] 胡治芳. 跨境电商卖家成功选品的几种策略技巧 [J]. 对外经贸实务, 2018(08).
- [13] 高瑞霞. 发展电商需要了解的那些事之平台首页如何选品 [J]. 中国合作经济, 2018(04).
- [14] 费斐. 基于数据挖掘的网络团购选品研究 [D]. 浙江工业大学, 2012.
- [15] 朱淑颜. 多因素视角下跨境电子商务出口选品策略研究 [J]. 江苏商论, 2018(09).