

海带电商平台怎么开店入驻？海带电商平台开店入驻被拒怎么办？

产品名称	海带电商平台怎么开店入驻？海带电商平台开店入驻被拒怎么办？
公司名称	杭州伊魅尔服饰有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市上城区建国南路288号第十三层1308室（托管20028）
联系电话	17052920970 17052920970

产品详情

“只要心中有梦想，头上一定会有太阳”——海带创始人兼CEO朱宝金与海带创始人兼CEO朱宝金采访通话时，他正在赶火车的路上。电话陆陆续续断了三次，每一次得以通话的开头以及专访进行到结尾处，他都表示了抱歉和不好意思。谦恭和“佛系”贯穿朱宝金的言谈始终，温和又不失力量。如同其他阿里系的创业者，“梦想还是要有的，万一实现了呢”在朱宝金心里同样也打上了双引号。所以，即使在海带的命运里出现了失败、险被收购等的字眼，朱宝金还是凭借自己的团队带领海带完成了A+轮6500万元的融资。他说，启发于马总（马云）的一句话，“在任何时候只要有赌大的机会都选择赌大”，而海带选择了赌大，相信海带可以做一个非常大的公司。以技术建立竞争壁垒，提供门店赋能和品牌服务海带，即把海外好的产品带回来。谈到标签属性，在海带身上一定非技术二字莫属。朱宝金认为这也是海带强大的竞争优势，因为只有技术才是真正有竞争壁垒的。所以面对行业里的竞争甚至竞对的高调崛起，朱宝金表示并不焦虑。“海带真正关心的是海带能否真正地满足小b卖家的需求，能否真正给消费者带来了更优质的商品。首先，赋能母婴小b卖家的市场是一片蓝海；国内整个线下的母婴店铺将近60万家，而目前被服务的母婴店铺也只有3到5万家（不包括海带），还有足够的市场空间；其次是我们对海带的技术有信心，其实行业里有句话是‘技术一定要看海带’，目前海带140个人有将近一半都是技术人员。而对于市场的铺设扩张来讲，只要配备一定的人力便会非常快。这个领域的竞争才刚刚开始，想象空间非常之大”。因此，海带启动了帮助线下母婴门店面向进行升级的“双十计划”：即通过海带平台为线下门店赋能，“让10万家线下母婴门店，月销量增加10万元”。朱宝金表示，“海带”的新赋能方案包括三个方面：新的供应链体系、新微店及CRM的SaaS技术体系、新终端用户服务体系等“三位一体”赋能方案。在供应链方面，通过海带，门店注册认证之后，即可直接从平台上获得1000多个品牌、1万多个SKU的授权直供商品的货源支持，帮助门店扩充商品库；通过海带的SaaS系统，门店可以实现直通品牌供应链的数据对接，并直接与品牌商各地的仓库WMS系统打通，实现库存、订单、商品信息的实时传送互通，直达品牌商的仓库；在服务方面，需要围绕消费者的活动半径构建全新的服务体系，把线下门店“一端变多端”，在空间上和时间上实现对用户更广、更深的服务。海带为门店提供了三位一体的建店（站）&管理平台：通过为商家提供门店、PC、无线端（App+）三位一体的建店（站）系统及管理后台，帮助商家实现“多端服务”及数据、经营、管理的一体化，提升运营效率。亿欧了解到，海带铺设市场的逻辑是开始并不局限于三四线或者更小的城市。朱宝金说道，不管是大城市还是小城市，只要母婴门店有技术的需求，海带就会去服务。不过因前期服务有限，所以便先去选择那些容易接触和转化的门店。选择的标准主要有三方面，首先是能不能接触到它们，其次是门店有没有需求，而第三点需

要看它们的意识有没有到位。