

京东自营怎么入驻？有什么优势？

产品名称	京东自营怎么入驻？有什么优势？
公司名称	安徽助泰网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	安徽省芜湖市弋江区服务外包产业园四号楼
联系电话	13635601217 13655598739

产品详情

京东是国内大自营平台，在流量、店铺排名都是有天然的优势，超市自营的产品会在京东排名优先展示。（京东上5%的自营商家占据整个平台70%的销量，95%的第三方卖家争夺剩下30%的市场份额，这也是很多商家反应京东POP店不好做的原因之一）。

京东自营就是京东的供应商模式，卖家主体转变为京东，而非商家，商家为京东供应商，只需按时往京东仓储补货就行。京东开店的条件如下1：确保申请入驻及后续经营阶段提供相关资质和信息真实性、完整性、有效性，一旦发现虚假资质或信息的，将不再与卖家进行合作。2：卖家应如实提供其店铺运营的主体及相关信息，包括但不限于店铺实际经营主体、代理运营公司等信息。入驻途径1：如果你的品牌线上影响力，或者公司的实力规模，年销售额至少过亿，而且线上也要有影响力，再或者京东上开POP店铺（旗舰店，专营店等这些）销量能做到TOP,类目同行前几名。有一定的概率，京东采销会来邀请您，因为产品不错，有利可图。这是被动的。2：是比较主动的，就是常规的投递邮箱，京东官方右上角有商家入驻，点进去按步骤就行了，但基本驳回概率95%,或者没有消息。当然不用担心。3：找代办公司，此类公司一般能获得渠道消息和名额，入驻率比较高，他们有一套他们的入驻技巧，但不排除有骗子的，这三种方式选择适合自己的就是好的。平台使用费、京东保证金、费率。这些费用根据店铺经营类目不同。比如，服装鞋帽类的一般要缴纳6000元的平台使用费和10000的保证金；家纺家具类的需要缴纳6000元平台使用费和3000元的保证金。

京东自营店的品牌形象是为客户提供更好的购物体验，在炫目的电商平台上不容易找到自己的定位，[自营京东品牌优势]，自营京东门店可以参与京东的所有资源活动，这些活动有些是免费的，但有些是有偿的，对于消费者来说，由于京东良好的品牌形象，他们也信任京东自营店的产品，这不可以增加企业的销售额，但也因为高品质的产品。

【自营企业入驻京东的系统优势】入驻京东的自营企业产品可以在京东享受到快捷、经济、优质的仓储物流服务、客户服务系统、支付系统等服务，另外，由于京东自营店是以京东为导向的，商家根据京东提供的智能数据掌握市场数据和趋势，供应商和品牌的产品结构优化和新产品研发，在一定程度上节约供应商团队的运营成本，更高效地提升门店自身运营。

