

天猫入驻运营方案怎么做？天猫开店的PPT运营方案怎么写？

产品名称	天猫入驻运营方案怎么做？天猫开店的PPT运营方案怎么写？
公司名称	武汉芯言网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	入驻的方式:小二直接操作 对资质要求:无视品牌影响力 入驻成功率:干净资料坐等下店
公司地址	武昌区松竹路楚河汉街万达尊B坐K6栋
联系电话	13067232350 13067232350

产品详情

入驻天猫有两种方式，走自荐入驻与小二直接操作入驻。其中，走自荐入驻的方式，成功率低，而且需要做运营方案PPT，而通过小二直接操作天猫入驻，则不需要做运营方案，因为可以无视品牌影响力。

走自荐入驻需要用到运营方案，下面为大家整理一下写天猫入驻运营计划需要的知识。通过我们这种小二直接操作入驻的方式，则可以忽略运营方案的环节，不需要。

一、运营计划的重要部分？

运营计划可以根据需求进行不同的更改，但必须包括几个重要的部分，这些部分是关键的部分：

公司及品牌介绍。

介绍产品和团队。

年度运营核心规划。

二、各部分如何优化？

1.介绍公司和品牌。

公司和品牌介绍部分必须突出公司的实力和品牌优势，才能通过审核。许多天猫商店因为这部分表现不佳而被拒绝。

1)公司介绍。

公司介绍需要从以下几个方面来描述和细化公司的硬实力和影响力：

基本信息：成立时间、现有规模、经营范围；

企业实力：生产研发能力、行业影响力、获奖等。

2)品牌介绍。

品牌介绍需要从以下几个方面来描述和细化品牌的优势、亮点、风格、实力：

品牌定位：品牌风格定位。目标消费群体定位。品牌发展战略定位，让天猫投资确认品牌是否满足天猫投资品牌的要求；

品牌差异化：不同于竞争产品的特点、亮点、创意，可以体现在品牌、产品、运营模式上；

品牌影响力：品牌建立、发展等情况，体现品牌有足够的实力和影响力来经营天猫店铺。

2.介绍产品和团队。

1)产品展示。

产品展示需要展示产品的特点，以便天猫投资初步确认产品是否满足天猫商品的需求。能否满足天猫用户的需求。能否在天猫上顺利流通:

产品定位与展示：产品面向行业，用户等方面的基调与发展方向；

受众群体：产品面向哪些用户，是否符合天猫用户群体；

产品优势。特点：产品是否与行业内大多数产品相似，是否能给用户带来更新、更多的价值、生产优势、成本优势、研发优势等；

主要产品：产品能否在天猫上顺利流通，真实性和丰富度是否足够。

产品荣誉等：产品在进入天猫之前是否具有一定的优势。

2)团队介绍。

团队介绍主要体现了团队真实性。发展实力，可以从以下几点入手：

介绍组织结构：突出人员在产品研发、店铺运营方面的实力；

公司。工厂场景展示：证明公司的真实性和运营能力。

3.年度运营核心规划。

年度运营核心规划必须明确、清晰、合理地展示门店推广和运营计划，以便天猫投资确认公司实力雄厚。计划在天猫上大力发展。可突出以下几点：

年度目标：列出明确的年度目标，并拆除目标。季度发展计划，越详细越好；

资源投入：包括店铺运营、品牌宣传、产品研发等方面的资源投入；

运营计划：包括线下和线上两部分，能细分到每个平台的一般运营计划和活动等；

末尾点睛：

入驻天猫，我们这种内部小二直接操作的渠道，让你的资料一次就成功入驻天猫。欢迎有资源的朋友洽谈合作，也欢迎自荐做不下去，寻找内部渠道资源的同行洽谈合作。