

京东自营入驻服务 - 京东自营怎么入驻大客户平台 - JD.COM

产品名称	京东自营入驻服务 - 京东自营怎么入驻大客户平台 - JD.COM
公司名称	四川爱店家企业服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	四川省成都市天府大道中段500号东方希望天祥广场
联系电话	13258150643 13258150643

产品详情

一、京东自营入驻为什么门槛那么高？

大多数商家都是知道的京东自营是邀约入驻的，何为邀约入驻简而言之就是京东官方主动来邀请商家入驻自营，那么既然京东官方会主动邀请商家入驻，但是为什么没有邀请到你们家呢？这个问题就是核心问题，京东官方不是随便哪个商家都会邀请去做自营的，因为是有比较高的门槛的。大家肯定想知道门槛是怎么样的，那我给大家说一下京东自营的邀约入驻门槛。

以下三个条件，满足其中之一即可：

- 1、品牌是国内外有一定度的品牌（品牌自带流量京东当然欢迎大品牌商家入驻）
- 2、该类目商家有pop店（旗舰店 专营店 专卖店）且是头部商家，GMV能做到top排名
- 3、入驻商家线下有比较大的销售实体，加盟连锁店有超过300+以上的数量

说实话想满足以上三个条件的商家是非常非常少的，满足其中一项的商家都是非常少的，我们平常接触到的商家基本上都是中下规模的普通商家，那么这部分商家达不到以上三个条件其中任意一个，同时又想入驻京东自营这块市场，怎么入驻呢？那接下来我给大家指点指点怎么解决这个问题。

二、怎么操作入驻京东自营？

说到怎么入驻京东自营这个话题，众说纷纭，其实不外乎就是两种操作方式一种就是后台提交入驻，另一种就是直接对接采销渠道入驻。

种入驻方式肯定大家都会操作，但是基本上都是被驳回，建议咱们商家先做好pop从pop店做起，

另外一种就是我刚说到的渠道入驻，其实只要你有相应的入驻渠道和方法入驻京东自营其实很简单的，当然前提是你自己肯定要有公司品牌这些基础的，如果自己没有品牌别人的品牌授权给你使用也是可以的，其次就是咱们说到的入驻门槛，其实大多数类目入驻门槛都不是很高，只是因为大多数商家没有渠道而已，因为官方的招商门槛要求是非常高的，需要直接对接采销入驻可以咨询我。

下面我给大家说说怎么区别后台提交入驻和对接采销入驻，这两种操作方式的不同之处，以便于大家以后找代入驻操作的时候怎么考察对方的实力，他们大的不同点在于前期入驻所需要的资料不同。

我给大家说说具体是哪些不同：1、如果是直接对接采销入驻的只需要提供产品清单、公司产品品牌介绍运营计划的ppt，不需要使用到营业执照，商标等资质。2、如果是从后台提交则必须要使用到的一个资料就是营业执照。但是大多数代入驻的依然说他们是直接对接采销入驻的，所以大家不要听他们说什么是就是什么，如果前期入驻需要商家提供营业执照，一律按后台提交入驻碰运气处理！如果是后台提交那么跟你自己去后台提交其实也是一样的，虽然几乎都是驳回的，要不然就是石沉大海的。

三、我们来说说直接对接采销入驻的流程是怎样的？

入驻的流程我给大家说说常见的入驻流程是怎么样的（因为是使用的渠道关系入驻所以会涉及到一定的费用，但是入驻商家自己不想花钱也可以自己先去后台提交试试，这个可以免费提供咨询服务以及指导，如果能顺利入驻进去也可以省一笔入驻费的嘛，不要求。）

- 1、费用谈妥确认合作签署代入驻合同(服务期限、入驻类目、费用等均在合同内约定好)
- 2、商家提供入驻所需资料(产品清单、ppt、商家信息表)，ppt可由代入驻公司代制作。
- 3、资料准备完毕后交给代入驻公司对接采销洽谈入驻事宜，同时确认好毛保多少个点位，账期多久，有没有额外的销售推广任务等确认好后给商家进行确认，确认无误后下自营店vc后台并交付商家。
- 4、商家接到店铺登录京东验证核实无误后支付代办入驻费用。
- 5、代入驻公司负责上传店铺资质以及协助商家上架审核产品线，店铺后台签署采购协议，商家缴纳保证金。
- 6、产品上架装修店铺然后联系物流产品入仓，即可开始大卖。

入驻全过程由代入驻公司操作，商家只需提供入驻所需资料以及配合验店即可，直到店铺上线。

四，入驻京东自营可能会涉及到的费用有哪些？

- 1、如果是委托的代入驻提供的渠道入驻则会有一定的入驻费用，这个费用就不等但是一般价格偏低的都基本上是吸引商家拿商家资料去后台提交碰运气的，耽误一两个月时间还入驻不进去，如果多次被拒还是有一定影响。
- 2、店铺保证金，类目不同产品不同，则对应的的费用不同，5-15万不等，保证金可以申请账扣，如果采销同意的话。
- 3、京东自营是没有一年1.2w的平台使用费的，除了上面说到的保证金还有就是毛保，通俗理解为京东的抽成，这个不是固定的，不同类目不同商家都不一样，具体的需要跟采销沟通过后才能确认。一般是在10-30个点之间，如果不入仓走厂家直发模式，毛保一般是10-20个点左右。

4、根据商家的意愿，做一些站内站外的付费推广，这些是日常运营所涉及到的费用，完全根据商家自身情况而定，确实大部分京东自营店除了前期需要做一点推广把排名做起来，后面不需要花太多付费推广，毕竟京东官方会给大量的资源活动。

五、入驻京东自营后会有哪些优势呢？会给商家带去什么？

- 1、产品SKU优先展示首页，单品排名天然靠前
- 2、京东配送，更好的服务以及品质保证
- 3、更多的推广资源以及POP商家无法享受到的活动资源
- 4、所有产品均冠名自营
- 5、销量远超POP商家
- 6、巨大的流量带来更多的品牌曝光，使品牌更有竞争力
- 7、京东背书

六、京东自营店费用 账期回款物流情况：

京东pop店：店铺保证金+平台使用费+类目佣金扣点

京东自营店：店铺保证金+商品毛保 一般类目的毛保在15-25%左右，

需要商家提供供货价格和销售价格（毛利保护政策）

厂配模式下物流的配送服务由厂家自行配送，原毛保基础上能再降2%-5% 物流

自营商家自行选择就近的京东八大仓库入仓，商家只需要负责自己仓库到京东仓库的运输就行了。

消费者下单后由京东负责打包，发货，配送，商家只管正常销售就行了，前期可以使用厂配厂家直发的模式进行补单。京东自营是允许商家补单的。这个补单的销售业绩也计入自营kpi考核的。

回款：自营回款结算周期为30天，45天或60天，实销实结 结款方式为走商家的对公账户，见票结款，商家需要开具供货价总金额增值票，京东负责开自营店铺的零售价发票

京东自营推广费用：

1. 供应商也可以使用京东快车、精选展位、京挑客等方式推广引流，费用自行承担（站内）
2. 供应商可使用头条、京东海投、京东直投等方式在站外推广，费用同上（站外）

无电商不交流，具体细节可以咨询小编的。