

# 京东自营食品入驻 - 京东自营厂商配送怎么入驻 - JD.COM

产品名称	京东自营食品入驻 - 京东自营厂商配送怎么入驻 - 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	下单时间:最快一周
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、京东自营店后台管理递交进驻为什么多次被拒？

大家都知道京东自营店是邀请进驻的，什么是邀请进驻简单点来说便是京东官方积极来邀约商城入驻直营，那麽即然京东官方会积极邀约商城入驻，可是为什么没有邀约到你们家呢？这个问题便是关键问题，京东官方并不是随随便便哪个店家都是会邀约去做直营的，由于是有非常高的要求的。大伙儿毫无疑问想要知道门坎是怎样的，那么我给大家一下京东自营店的邀请进驻门坎。下列三个标准，达到在其中之一就可以：

- 1、品牌是有一定影响力的品牌（品牌内置总流量京东商城自然热烈欢迎品牌商城入驻）
- 2、此类目店家有pop店（官方旗舰店 专卖店 经销店）且是头顶部店家，GMV能保证top排行
- 3、进驻店家线下推广有非常大的市场销售实体线，加盟连锁店有高于300 以上的总数

坦白说想达到以上三个标准的店家是十分很少的，达到在其中一项的店家全是极少的，大家平时触碰到的店家大部分全是中下经营规模的一般店家，那麽这一部分店家达不上以上三个标准在其中任何一个，与此同时又想入驻京东直营这方面销售市场，如何进驻呢？那下面我给大伙儿指导指点怎么解决这个问题。

## 二、怎么操作入驻京东直营？

说到如何入驻京东直营这一话题讨论，各不相同，实际上无非便是二种使用方法一种便是后台管理递交进驻，另一种便是立即连接采销方式进驻，种入驻方法毫无疑问大伙儿都是会实际操作，可是大部分是被驳回申诉，提议我们店家先搞好pop从pop店开始做起，此外一种便是我刚说到的方式进驻，实际上如果你有相对的进驻方式和方法入驻京东直营其实不是很难的，自然前提条件就是你自身一定要有企业品牌这种根本的，假如自身没品牌他人的授权让你应用也是可以的，次之便是我们说到的进驻门坎，实际上大部分品类进驻门坎都没有很高，仅仅由于大部分店家并没有方式罢了，由于官方网的招商合作门坎规定是十分高的。

下边我给大家说怎样差别后台管理递交进驻和连接采销进驻，这二种使用方法的不同点，便于于大伙儿之后找代进驻实际操作的过程中如何调查别人的整体实力，

她们高的不同之处取决于早期进驻所必须的材料不一样，我给大家说实际是什么不一样，如果是立即连接采销进驻的只要给予产品清单、企业商品品牌简介运营方案的ppt，这一ppt还可以令人代做，非常简单的，不用应用到企业营业执照，商标logo等资质证书。假如是以后台管理递交则一定要应用到的一个材料便是[企业营业执照](#)

。可是大部分代进驻的仍然说这些人是立即连接采销进驻的，因此各位不必听他们说哪些便是哪些，假如早期进驻必须店家给予企业营业执照，一律按后台管理递交进驻看运气解决！如果是后台管理递交那麽跟你自己去后台管理递交实际上也是一样的。

## 三、进驻的程序流程是怎样的？

进驻的步骤我给大家说普遍的进驻步骤是怎样的（由于是采用的方式关联进驻因此会牵涉到一定的花费，可是进驻店家自身不愿掏钱还可以自身先去后台管理递交试一下，这一可以完全免费给予服务咨询及其具体指导，假如能成功进驻进来还可以省一笔进驻费）

- 1、花费谈拢确定协作签定代进驻合同书(服务项目限期、进驻品类、花费等均在协议内承诺好)
- 2、店家给予进驻所需材料(产品清单、ppt、店家情况表)，ppt可由代进驻企业代制做。
- 3、材料提前准备结束后交到代进驻企业连接采销洽谈进驻事项，与此同时确定好毛保多少个定位点，回款多长时间，是否有附加的销售推广每日任务等确定好后给店家开展确定，确认没有问题后下自营店vc后台并交货店家。
- 4、商家收到店面登陆京东商城认证核查准确后付款代办公司进驻花费。
- 5、代进驻企业承担帮助店家发布审批产品线，及其帮助店面发布。

进驻整个过程由代进驻企业实际操作，店家只需给予进驻所需材料及其相互配合验店就可以，直到店面发布。

#### 四，入驻京东直营很有可能会涉及的花费有什么？

1、如果是授权委托的代进驻给予的方式进驻则有一定的商家入驻花费，这一花费就不一可是一般价钱稍低的都大部分是吸引住店家拿商家材料去后台管理递交看运气的，假如多次被拒或是有一定危害。

[账扣](#)，假如采销允许得话。

3、京东自营店是并没有一年1.2w的服务平台服务费的，除开上边说到的担保金也有便是毛保，简单了解为京东商城的提成，这一没有稳定的，不一样品类不一样店家都不一样，实际的必须跟采销沟通交流之后才可以确定。一般是在10-30个点中间，如果不进仓走生产厂家直发方式，毛保一般是5-8个点上下。

4、依据商户的意向，做一些网站内部外站的付费推广，这种是日常经营所涉及的花费，彻底依据店家本身状况而定，的确绝大多数京东自营店除开早期必须做一点营销推广把排行做下去，后边不用花过多付费推广，终究京东官方会给很多的网络资源主题活动。

#### 五、入驻京东直营后会有什么优点呢？会给店家带去哪些？

- 1、商品SKU优先选择展现主页，品类排行靠前
- 2、京东配送，更强的业务及其
- 3、大量的无线推广及其POP店家没法体验到的主题活动网络资源
- 4、全部商品均冠名赞助直营
- 5、销售量远超POP店家
- 6、极大的总流量产生大量的品牌曝光，使品牌更有竞争能力
- 7、京东商城背诵

下边展现的便是京东商城的vc后台首页