

天猫入驻运营计划一定要写的很详细吗？运营计划怎么写

产品名称	天猫入驻运营计划一定要写的很详细吗？运营计划怎么写
公司名称	武汉芯言网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

天猫入驻运营计划一定要写的很详细吗？运营计划怎么写大多数商家都是自荐入驻天猫的，但是因为门槛等各种限制，商家常常被拒绝，有些商家甚至被拒绝三次以上。其实在天猫入驻申请时有很多需要注意的问题。很多商家在申请入驻天猫的时候容易卡在这一关---品牌影响力不足，甚至有些商家明明都有经营经验了，但是仍然被拒绝。对此想说，天猫小二对于品牌影响力的评估并不全来自成立年限，更多的是对品牌风格、品牌经营实力、品牌特色和企业实力进行多方面评估和考量，才确定品牌是否能够成功入驻天猫。但是如果已经因为品牌影响力不足被拒绝入驻天猫，商家该怎么做呢？

天猫入驻的条件，说实在的，没啥难度可言。

无非就是公司要满多久，注册资本满多少，商标是R标，公司得是一般纳税人。

这些条件很难达到吗？不能，满足这些条件的资料一大堆。那么满足这些入驻条件了，就一定能入驻成功吗？显然不可能，不然就不会有代入驻这个行业了。

天猫入驻服务商分种类：

1、走自荐类型的服务商

2、与小二合作的服务商

走自荐的服务商，因为其没有成本产生，并且他们的成功率其实与商家自己提交差不多，所以，他们会用各种套路，从商家手中得到资料，给自己去碰运气，如果下店了，那就收钱，没下店，虽然说没钱，但他们还会不断的去提交，万一下店了呢，那也是钱。

与小二合作的服务商，直接由小二操作，很多流程都是一路绿灯，成功率远高于走自荐的服务商。但这类服务商因为有小二的成本在这里，所以，价格比自荐贵，不可能去打价格战。

入驻天猫被驳回，说品牌影响力不够，如何提升品牌影响力？

- 1、线下门店有没有是评分的一个重要环节，这个可以解决好
- 2、网络上的口碑，品牌搜索量，或者相关链的网页，这些也是可以看你的品牌影响力。
- 3、荣誉奖励，证明，这个多多少少能说明你的影响力了。假如天猫店可以得到有关组织的资格证书或奖牌，可能是对店面的整体实力和质的一个强大的证实。从而也可以提高大家的品牌形象。
- 4、知识产权，比如专利。专利一般也是加分的，这个多多少少能说明你的开发能力和产品的调性。
- 5、从商品基本学起，搞好推广宣传，获得顾客的优良用户评价，不断发展品牌形象。在平时维护保养的情况下，也必须重视名气品牌的品牌形象的打造出和维护保养，可以在无形中加强和宣传策划企业形象，在顾客心里留有一个好的印像，打造出品牌名气度。
- 6、其他的相关的提升品牌影响力的，比如展会，出口记录，代加工记录等都是可以证明一部分品牌的能力。

针对一些不火爆的类目，天猫会降低标准，积极主动招商合作，天猫鼓励商家去创造自己的品牌，新品牌由于影响力不够被拒绝，天猫入驻失败这个结果不会消失也不会永存，前几日有个老板问：天猫入驻失败的原因是不是基本上都是品牌影响力不足？失败原因有很多种例如：资料准备不齐全，品牌影响力不符合，定位不清晰等等，围绕着进入天猫的门槛和天猫的定位来阐述品牌影响力对于天猫入驻的重要性。

天猫入驻运营计划一定要写的很详细吗？运营计划怎么写