

天猫入驻的品牌运营计划怎么弄，天猫入驻的几率是多少

产品名称	天猫入驻的品牌运营计划怎么弄，天猫入驻的几率是多少
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

天猫入驻的品牌运营计划怎么弄，天猫入驻的几率是多少

绝大多数服务商都是通过这种方式操作猫享自营的入驻，没有多少技术含量可言，只是打了一个信息差，商家知道这个操作方法后，自己也可以去操作。

只不过，这种方式一方面成功率特别低，另一方面，对资料要求高，基础要求是：

a、线上年销售额500万

b、线下年销售额1000万

线上还好办，线下1000万，对于很多商家而言就很难了。

天猫大药房旗舰店，属于需要邀约才能入驻的类目，也就是说，天猫官方没有直接开放自荐入口，那么如何才能入驻天猫大药房旗舰店呢？

目前有两种方式：

1、联系官方客服，通过客服途径提交资料，这种情况适合线下实体店数量超过20家，年审计报告超过2000万的商家。

满足这两大条件的资料，才存在自荐获取邀约的资格，但不代表就能入驻成功。

通过这种方式入驻的成功率很低，因为大药房的审核非常复杂，管控非常严。

自荐服务商都是通过这种方式在入驻大药房旗舰店，成功率微乎其微！

走自荐的方式入驻天猫，才需要用到PPT运营方案，运营方案的作用就是让审核的小二了解你的情况，同时说服小二给你通过入驻的机会。因此，像我们这种直接与小二合作，由小二直接审核资料的服务商，就不需要用到PPT运营方案，更加不用去考虑品牌影响力的问题。

那么，如果你要走自荐入驻天猫，那么，入驻天猫的PPT运营方案该怎么做？

关于入驻天猫经常会遇到的品牌影响力的问题，在这里，我只想说说：

大家不用去过多在意品牌影响力的问题，因为这只是天猫拒绝你的说辞而已，并不是真正的原因，不然为啥还会有这么多新品牌入驻成功呢？更加不要去听某些自荐服务商的，去按照他们说的去弄什么提升品牌影响力的套餐，那没有任何作用，耽误时间浪费钱。

??

??
????????

??

这类入驻方式，就是碰运气，玩概率。市面上绝大多数的服务商都是这类服务商，比如需要远程提交、需要包装、需要考虑品牌影响力、需要做运营方案等等，这就是走自荐服务商们的特征点。

一个很现实的情况就是：

商家自己用心提交，成功率其实比这些走自荐入驻的服务商要高。很多你们接触到的服务商很靠谱吗？不靠谱，因为那都是一些业务员，可能还是刚上岗的业务员。点到即止点到即止。

天猫入驻的品牌运营计划怎么弄，天猫入驻的几率是多少