

# 京东宠物自营入驻 - 黄山京东自营入驻多少Q - JD.COM

产品名称	京东宠物自营入驻 - 黄山京东自营入驻多少Q - 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，那样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：

下边为后台管理递交入驻京东直营 被退回的截屏

- 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，那样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？

入驻京东自营实际上并不会太难，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条件都没有很高，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，造成大部分从后台管理递交进驻的店家从后台管理递交进驻得话通常是被退回的，乃至许多店家寻找一个说白了的代进驻去帮助进驻她们无非也是以后台管理递交进驻看运气，假如收到的店家资质证书比较好与此同时好运气vc后台开下来了，可是要是中后期跟采销那里谈毛保、回款、担保金、营销推广协议书架构、销售任务并没有谈拢得话，店面也是没法发布的，造成许多店家因而蒙受损失，由于代进驻这一行全是下了vc后台后必须收取费用的。

上边提及了从后台管理递交进驻和方式进驻，实质的差异取决于方式进驻得话是立即连接采销主管进驻，这类进驻方法就有别于大部分代进驻的实际操作方法，差别这二种使用方法也非常简单。她们高的不同之处取决于早期进驻所必须的材料不一样，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，不用应用到企业营业执照，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！

## 2 二种不一样的实际操作方法产生的效果毫无疑问不一样

我先说说立即从后台管理递交进驻，先后台管理递交进驻大部分是会被立即退回的，有一些欠佳做代进驻的多次应用店家的材料去后台管理递交进驻，那样用时好长时间不用说假如多次被京东商城驳回申诉会发生不太好的纪录。也有一种情形便是假如店家本身的资质证书是很好的，代进驻的人拿店家的资质证书去后台管理确认提交把vc后台开下来了，此刻便会造成花费的（ps：进驻下店以前但凡要收预付款的一律不要相信，这类使用方法风险性是挺大的），由于代进驻这一行大部分全是下了店就需要造成花费的，那样下店以后呢，进驻直营实际上下了vc后台以后也有之后的工作中要做的，例如跟采销那里沟通交流毛保多少个点，回款多长时间，担保金是递交交纳或是帐扣的方法，是否有销售总额每日任务或是营销推广每日任务，及其审批发布产品线，假如这其中的一个阶段并没有谈拢，你的直营店面是没法发布的，所以说大伙儿慎重挑选 防止给自身产生多余的繁琐和损害。

根据方式立即连接采销进驻得话，进驻的步骤就彻底不一样了，除开早期递交进驻不用应用到企业营业执照外，还有一个便是操作步骤彻底不一样，连接采销进驻在下vc后台以前会把毛保多少个点，回款多长时间，担保金是递交交纳或是帐扣的方法，是否有销售总额每日任务或是营销推广每日任务这种都是会提早确定好，假如我们店家都接纳那样再把vc后台开下来。后边跟京东商城签订合同便是走一个步骤，随后发布产品线店面就可以上线。

## 三、进驻的程序流程是怎样的？

- 1.立即找采销 合同书商谈——条文 ok，后台管理入录（产品清单ppt找采销沟通交流，采销看商品没有问题就可以了大部分品类、合同书商谈的具体内容具体便是毛保 回款 退换协议书 担保金 营销推广）
- 2.填好vms报表，录档信息内容递交给采销
- 3.申请注册经销商简码，采销授权
- 4.开启店家 VC 后台管理
- 5.提交企业营业执照 商标logo 质量检验等材料申请办理开启产品线
- 6.产品线审批成功后就等京东商城下采购合同随后后台管理网签备案采购合同
- 7.店面装修及其交纳担保金
- 8.店家补货——预定配送（自身送全国各地 8 大仓库或是挑选 TC 转站仓）

9. 商品进库——采销点一下发布按键

10. 做好了，逐渐跟进营销活动

四，入驻京东直营很有可能会涉及的花费有什么？

1、如果是委派的代进驻给予的方式进驻则有一定的进驻花费，这一花费就不一可是一般价钱过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。

2、店面担保金，品类不一样商品不一样，则相匹配的花费不一样，3-20万不一，担保金可以申请办理账扣，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，除开以上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，不一样类型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