

京东非自营怎么入驻 - 京东自营供应商入驻流程 - JD.COM

产品名称	京东非自营怎么入驻 - 京东自营供应商入驻流程 - 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

假如你是注册公司，且有着商标logo，那下面就实际看来一下入驻天猫还需要什么标准：

1.店家企业资质要在2年之上，而且注册资本在50W左右，给予商标logo等一切相关国家规定的资质证书。

京东店铺分成官方旗舰店、加盟店和专卖店三种种类，需要的资质标准如下所示：

(1) 官方旗舰店:三证合一企业营业执照、法定代表人身份证正面照、一般纳税人资格证书、银行开户行许可证书及其官方旗舰店授权证书。

(2) 经销店:三证合一企业营业执照、法定代表人身份证正面照、一般纳税人资格证书、银行开户行许可证书及其一般授权证书。

(3) 专卖店:三证合一企业营业执照、法定代表人身份证正面照、一般纳税人资格证书、银行开户行许可证书及其一般授权证书。

2.店家要具备一般纳税人的资质，由于京东官方是要开税票的。

3.依据不一样的类型必须上传的资质证书都是不一样的。

实际资质要求请参照京东平台标准资质要求，在这里也不一一列举了

入驻天猫前应当准备什么呢，必备条件又都有哪些呢？

1.掌握招商信息网:京东商城现关键征募品牌及公司。

2.提前准备资质证书原材料:查看好自己店面所必须交的花费及其公司章。

3.开启京东钱包:提早开启京东钱包，申请注册到成功需要2个工作中日。

4.企业营业执照标准:公司注册资本50万及50万左右rmb。

5.需给予的材料:[企业营业执照](#)

影印件（要有年审章），统一信用代码影印件，税务登记影印件，开户行许可证书影印件，注册商标影印件和商标注册人与授权人的证明信，品牌销售授权证明影印件，全新质量检验报告影印件或产品品质合格证明(所有证件均需有效期限内)。

6.受权资质证书:必须保证受权传动链条的详细，即申请入驻公司获得的认证可以逐步逆推回品牌商。

7.给予税票:全部进驻的公司务必给顾客给予正规发票，税票盖公章的公司名字务必与卖家与京东合作的公司名字一致。

8.申请办理种类:京东暂时不接纳未获得国家商标局授予的商标注册号或商标logo受理通知书的海外牌子的创业提交申请。

（注：之上全部准备材料均为电子档）

入驻天猫的花费

在京东入驻依据其店面经营类目不一样，成本也相对不一样，一般情况下，京东入驻整体花费约5到35万，主要包括：担保金2-30万；京东平台附加费：1000元/月；京东商城抽成：3-10个点。

入驻天猫，如何选择适合自己的合作方式：

在京东销售商品，主要是有二种合作方式，一种是京东自营店，另一种是POP服务平台。

京东自营店市场销售，便是经销商将商品供应给京东商城，京东采购之后，对消费者实现市场销售，消费者付款账款给京东商城，京东商城再依据合同约定对经销商开展支付。

POP市场销售类似天猫平台，由厂商自主开实体店，直接销售给消费者，消费者付款给京东平台，京东商城在消费者确认收货后的次日将资金支出给经销商。

需要注意的是，货运和售后服务是不是由京东商城实行，这并不属于营销模式的区别，由于第三方卖家还可以挑选京东发货，京东自营店商品，还可以由厂商自主送货。

融合以上可以看出，京东自营店的优点取决于更容易获得顾客的肯定。

会由于靠谱而得到更多的是买卖机遇，与此同时会列入京东商城的销售体系管理，列入京东活动中的几率更高一些，只要是真实的好商品，或是新奇特产品的商品，交给京东自营店能够在节省一定费用的与此同时，得到更强的销售结论；

第三方POP直营的优点取决于更为的灵便，自行使用的信息越多，销售过程的操控更强有力，资金回笼更为立即。

货运物流：京东配送，或是自身送货？

用自己的货运物流,也是京东商城的货运物流?现阶段许多第三方侧重于自身运行货运物流，可是京东配送也有许多特点。

究竟选择哪一种合作方式或是必须好好地考虑一下：

从以上可以看出，京东配送在业务和及时性上面有决定性的优点，缺点很有可能只是取决于库存成本和分销成本费上略高。

讲了那么多，下边得出一些协作的详细提议。

从营销模式看来：

- 1、新进到京东商城的经销商，好是从POP市场销售逐渐通水，不可以轻率进到直营，这样可以利润大化节约成本；
- 2、进到直营管理体系的商品，好具备某一些特性的设备，可以有比较大的销售预估；如果是小而精或是

特点的设备，好好是选用第三方POP方式实际操作；

3、京东自营店自身是一个信念的广告牌，适度应用，针对提高品牌的销售和企业形象是有正脸大大加分功效的，可是需要注意考虑经济成本的开支，搞好均衡；

4、京东自营店的产品，经销商的调节幅度和操纵时效性会相对性差一些，包含价格管控、费用控制、库存控制这些，这种层面要有提前准备。

从物流模式看来：

1、大件物品、贵重的物品，提议交给京东自营店实际操作，能够操纵质损，与此同时提高客户满意度。特别是大物件家用电器类产品，许多快递不送上楼梯，或是心态比较差，或是远途零担运送造成质损率比较高。应用[京东快递](#)能够合理防止上述难题；

2、小物品、销售量较低的物件，提议由卖家自主实际操作货运物流，一方面是运输成本相对性较低一些，另一方面能够节约许多的库存成本和配送费用；

3、第三方卖家，在成本费相距很小的情况下，提议优先考虑京东配送。由于京东商城给第三方卖家支付，是在消费者确认收货后次日支付，假如选用京东配送，则绝大部分状况下到消费者购买后2~3天就可以由京东配送淘宝确认收货，资金回笼速率相对性迅速；而应用第三方物流，则有一定的淘宝确认收货延迟时间，产生一定的资金压力；

4、京东配送的计划成本，都没有诸位想像的那么高，操作过程时和物流公司一样，花费能够商议。

京东商城，天猫商城整体实力代进驻，热烈欢迎沟通交流！