



7????????????????????????????????????????????????????????

8????????????????????????????????????????????????????????

9????????????????????????????????????????????????????????

那么，什么办法可以提高入驻天猫的成功率呢？

入驻天猫，除了走自荐，还有一条路，就是通过有小二关系的服务商，由小二直接操作入驻，这个方式的入驻成功率是很高的。

走自荐本身就是碰运气玩概率，走小二直接操作，成功率自然是远超走自荐。

对绝大多数入驻过天猫的商家，以及从事天猫代入驻的自荐服务商而言，入驻天猫的所有流程中，品牌评估环节是难的，为什么呢？

因为绝大多数的资料，都是在品牌评估环节被驳回，而且驳回的原因都是商家不知如何改进才好的。比如：

- 1、品牌影响力不够
- 2、产品不符合天猫定位
- 3、运营实力不足

个别资料会有其他原因，比如饱和、傍牌等等。

天猫代入驻的下店成功率，核心是看你选择的是怎样的服务商。

服务商分为两大类：

- 1、走自荐的服务商
- 2、有天猫小二关系的服务商

走自荐的服务商与商家自己提交入驻的性质一样，就是在天猫自荐系统里面提交入驻申请，资料提交上去后，接下来能做的就是听天由命。

成功率高的方式，就是通过有天猫小二关系的服务商提交入驻。这个原理大家也都想的清楚，只不过大家困惑的是：怎么找到真正的具有天猫小二关系的服务商呢？

这个看商家自己来分析判断了，文案具备复制性，有太多自荐服务商复制我的内容。

真正的小二入驻的服务商，不需要考虑品牌影响力，不需要运营方案，而且商家的资料只要是干净没有提交过的话，就可以做到坐等下店。

所以，天猫代入驻的几率高不高？如果你选择了真正的具有天猫小二关系的服务商，那成功率自然就是高高的。

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？

跟大家提供以下几点建议：

- 1、图片一定要清晰
- 2、如果有能证明自身实力的资料，一定要真实的，并且如实提供
- 3、排版要精美，不要堆砌文字
- 4、突出重点，不要啰嗦
- 5、内容不要太浮夸

商家自己认真做的运营方案，其实比自荐服务商做的要好，很多自荐服务商做的运营方案，让人不忍直视。

健康营养入驻天猫，建筑主材入驻天猫