

??

??
??

而且天猫并没有给出衡量品牌影响力的标准，此外，如果品牌影响力真的是影响入驻成功率的核心因素，那么为什么一直还会有草根品牌成功入驻天猫呢？

所以，大家不用纠结品牌影响力的问题，我们从小二那里得到的消息是：品牌影响力不足，只是单纯用来驳回你们入驻申请的万金油式的理由而已。

入驻天猫失败的原因是多样性的，品牌影响力的因素不是很大，也不必去深究。

那么，草根品牌就没法抢到这波猫享自营的红利了么？当然不是，请看方式二。

第二种入驻方式，就是通过小二直接操作入驻，这种方式不考核线下的销售额，只需要你线上满500万，就可以做到坐等入驻成功。

那么，线上年销售额没达到500万可不可以操作呢？也可以，只要满200万，在小二那里就可以操作。只不过达到500万就可以做到坐等成功而已。

因此，如果你想入驻猫享自营，小二渠道肯定是你优先考虑的入驻方式。

如果你找的是有小二关系的服务商，那么，区别就是：

有小二关系的服务商，只需要简单的基础资料，不需要用来证明实力的资质材料，也不需要做运营方案。

此外，干净没有提交过的资料，通过小二直接操作，可以坐等下店。

两种入驻方式的对比之后，通过有小二关系的服务商操作入驻天猫的方式，入驻天猫的成功率是高的。

小二关系的服务商渠道资源，很多人不敢相信其是否存在，特别是自荐服务商会一个劲的说不可能存在真的小二关系服务商，为啥？因为他们自己没有，自己是走自荐的，如果他们都相信存在小二关系服务商了，那么自己怎么办？

通过小二关系的服务商提交入驻申请，入驻天猫的成功率是高的。这一点，相信大家都能想明白。

宠物用品及食品天猫入驻，成人类目天猫入驻