

然后猫享自营客服就会把提交资料的入口链接发给你了。

2、通过有小二关系的服务商，让小二直接操作入驻

这种方式，只要线上年销售额满500万，那么小二就可以做到坐等下店。

而通过联系猫享自营客服的方式，需要线下年销售额满1000万，线上500万，这是基础要求，满足了的情况下，成功率也很低。

天猫的猫享自营是什么？

天猫的猫享自营，是天猫接下来主推的自营模式。成功入驻猫享自营的商家，产品可选择入仓与不入仓两种模式，并且扣点与回款账期相比京东自营，有很大的优势。

因此，猫享自营对比京东自营，有以下优势：

1、流量大，扶持多

2、扣点低

3、回款快

4、红利大

品牌影响力，不是简单的依靠那种劣质的互联网留痕迹的操作，就可以提升的，这都是得经过漫长的时间沉淀加上无数真金白银的付出后，才能达到的效果。绝大多数的商家是没有这个时间，也没有这个资金实力，来去通过这种方式打造一个具有一定影响力的品牌的。

那么，品牌影响力既然无法提升，想入驻天猫，该怎么办呢？

记住一点：品牌影响力并不是衡量你是否能够入驻天猫具有决定性因素的衡量标准。

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，品牌影响力不够的话，该怎么办？

其实，不用太苦恼，因为你入驻天猫，真正驳回你入驻申请的原因，其实并不是品牌影响力不够，不然为什么还一直有全新的草根品牌，顺利开通天猫旗舰店呢？

品牌影响力不够，只是天猫驳回你的一个万金油式的理由而已，就这么简单。

化妆品入驻天猫，文具自荐入驻天猫