



4???

5??????

6???

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

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

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

找人代入驻天猫与自己入驻天猫的区别还是存在的，当然了，你找的代入驻性质不同，区别也就不一样。

如果你找的是走自荐入驻天猫的代入驻服务商，那么区别就是：

不用你自己去提交资料，但你得把资料准备好，然后他们去跟你在自荐后台提交入驻申请。

从本质上来说，自己入驻与找自荐服务商入驻，没啥区别，这无非就是将提交资料的机会，花钱给了别人帮自己用自己的资料去碰运气了，而且还得冒着资料会被自荐服务商不断提交，并且虚假包装的风险。

通过自荐的方式入驻天猫，成功率一直都是一个随机概率事件，那么，如何才能提高自荐入驻天猫的成功率呢？

商家你们能做的，就是以下几点：

- 1、认真准备资料
- 2、每一份资料都清晰、完整
- 3、每一张纸都盖好入驻公司清晰的公章
- 4、认真做好运营方案，排版清晰，重点突出，内容精炼不拖沓
- 5、用心撰写自荐系统里面要求的文案

用心做好这几项，商家自己提交的成功，比找自荐服务商提交的成功率要高。

天猫大药房旗舰店是需要邀约才能入驻的，很多商家不知道该怎么才能入驻，同时很疑惑，自荐服务商都是怎么操作这种需要邀约才能入驻的类目的呢？

其实很简单，他们就是直接联系官方客服，然后把资料的情况反馈给客服，客服如果说资料满足入驻的条件，就会安排人来对接。通常绝大多数情况下，这个客服咨询环节很多资料就过不了，部分资料顺利通过了客服环节，到一对一审核的时候，成功率也是微乎其微。

有过自荐入驻天猫经历的商家，绝大多数被驳回的理由，都是“品牌影响力不够”。那么，入驻天猫，品牌影响力不够怎么办？

有一些自荐服务商就跳出来说：品牌影响力不够，找他们可以通过包装提高品牌影响力，同时他们做的运营方案更加靠谱，入驻天猫的成功率更高。

事实果真如此吗？当然不是。

入驻天猫，品牌影响力不够，是大家遇到很多的驳回的理由，也是想入驻天猫的商家，很想解决的问题。针对商家的品牌影响力不够的需求，一些走自荐的服务商，就开始鼓吹自己提升品牌影响力的套餐或者服务，以此来为自己加码，那么，自荐服务商的提升品牌影响力的操作，真的有用吗？

在这里，我可以很直接的说：是真的没用！！！！

天猫图书入驻，天猫服装商家入驻