



4???

5??????

6???

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

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

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

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！！！！

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。

自荐方式入驻天猫的成功率，是一个随机概率事件，因此，自荐入驻等于玩概率。找自荐服务商入驻与商家自己提交入驻申请效果是差不多的。

而通过小二直接操作入驻的方式，只要你的资料是干净没有提交过的话，可以坐等下店。如果你的资料提交过，那么成功率就没法保证了，毕竟你的资料在天猫系统里面已经有记录了。

大药房旗舰店作为需要邀约才能入驻的类目，需要另外满足的条件，则比基础条件难得多，典型的就是以下两条：

- 1、实体店数量不少于20家
- 2、年审计报告不低于2000万

绝大多数商家都很难达到这两点要求。不满足这两点要求的话，连通过客服途径得到邀约的机会都没有。

当然了，你哪怕是满足了这两条严苛的条件，通过客服途径，也很难入驻成功，因为大药房的审核标准特别严，没有人打配合的话，很难入驻成功。

走自荐的方式入驻天猫，才需要用到PPT运营方案，运营方案的作用就是让审核的小二了解你的情况，同时说服小二给你通过入驻的机会。因此，像我们这种直接与小二合作，由小二直接审核资料的服务商，就不需要用到PPT运营方案，更加不用去考虑品牌影响力的问题。

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？

天猫陶瓷入驻，天猫入驻提交次数有限制吗