

天猫专卖店开通入驻条件要求门槛费用流程步骤商标公司PPT运营计划书代办

产品名称	天猫专卖店开通入驻条件要求门槛费用流程步骤商标公司PPT运营计划书代办
公司名称	六合区易驻猫网络科技有限公司
价格	320.00/件
规格参数	天猫入驻:天猫入驻条件费用 天猫开店:天猫开店流程 入驻天猫:入驻天猫被拒驳回
公司地址	横梁街道横梁社区王子路179号
联系电话	13057585393 13057585393

产品详情

天猫入驻，主要看的是品牌的资质和产品供应链，具体的东西天猫招商页有非常详细的说明。天猫要打通作业和电销间的壁垒，源头企业，尤其是主营业务年销超过2000万的，一般都可以入驻。前公司的有家猫店月销也不过几万块，还不如大多数淘宝，卖的还是小众产品，能成功入驻，靠的就是工厂规模大，工厂一个单都是几百万美金到千万美金的，生产水平确实不错。天猫就给我们进了。对于大多数中小商家来说，一无一手货源，二无注册时间超过一年的商标，想进天猫，很难的。有淘宝店的商家还是有优势的，起码有销量，销量意味着流量。天猫需要流量，需要有拉新能力的品牌。题主自己有淘宝店，再搞个自己的品牌，做好基础销量，对入驻天猫是有直接帮助的。同理，其他线上平台的销量也是作为天猫入驻的重要参考哦。其次就是产品了，不同产品对应的不同类目，天猫招商要求是不一样的。（补充一下，注册商标和申请营业执照的时候记得想清楚自己以后要卖啥，做啥渠道，特别是商标。）现在大多数人注重品牌，不注重产品。你产品不行，开了天猫店也是亏钱的，何心呢？产品好才有活下去的可能性，产品不好就别做电销啦，S单好评只能救你一时，想做长线，准备大投入的老板一定要注意了。天猫的投入是很大的，大概率你投钱还没效果。产品比较弱的话，建议先试试京东、拼多多，也不错啊。反正是赚钱，哪个平台合适你的产品，利润又高，就去哪。说了这么多，入驻天猫其实也就是个持续有规划努力的结果，不存在一时的爆发，或技巧，或套路，或后门可以让你短时间内入驻成功。楼上代入驻的可以打我了。天猫的AI扫描代入驻系统已经上线了，找代入驻的品牌商家们，你们的信息已经被标记了；代入驻机构们，你们要活跃一点哦，我听天猫入驻的小二嫌弃你们最近活跃度不够了。对于代入驻提交的申请，天猫那边会不看不审不批不退，晾在那。一般提交后多天没反馈的，恭喜你的品牌已经被天猫招商部标记了。不过别慌，反正你品牌做好了，入驻天猫是迟早的事。回答好方法问题了。我猜题主肯定是想走捷径了，百度搜索天猫代入驻，一抓一大把，排名靠前的说明有钱，广告费足；一般大一点的代运营机构，肯定也顺便做代入驻，包在他们的代运营套餐里了。怎么区分好的代入驻和一般的代入驻？多问多比较咯，一般价格都是小几万。看代入驻的商家要不要脸咯，一般代运营机构，做代入驻都是顺便的，比只做代入驻的靠谱。别信什么专注代入驻了，天猫代入驻一般是入驻成功再收费，大多靠人力，只做代入驻，养不活这么多人的。我建议找代运营之类，大一点的代运营机构（自

行百度代运营)，代入驻失败多少也要收钱的。其他有主营业务，兼顾代入驻的电熵公司，比较少，老牌里面就派代吧。虽然我一直觉得派代做代入驻有点跌份的，毕竟是东哥黄铮张勇都站台过的电熵老论坛了，PC端是真的弱势了。派代的优势就是要面子，感觉更靠谱。总得来说，能自己搞，别代入驻，没有捷径，或者说，你每一次脚踏实地的努力，都是捷径。