



????????????????????????????????????????????????????????????

自荐服务商所谓的品牌影响力提升的套餐，就是发几篇软文啊、写个百科啊、弄几个加V的账号啊、搞个公众号等等，品牌影响力靠这种劣质的操作就能提升的？当然不可能，而且小二也没这么好糊弄。

所谓的品牌影响力，是一个品牌用真金白银加上时间的沉淀，才能积累出来的，哪是短时间内在互联网上留几条记录，就能提升的，想想就不可能。

没有20家实体店，也是可以入驻天猫大药房旗舰店的。但只有通过小二直接操作的方式，才能做到没有20家店，也可以入驻大药房旗舰店。

如果是通过联系客服的方式入驻的情况，则要求实体店数量不少于20家，年审计报告不低于2000万。

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？

限时名额，是针对着急下店商家单独凭空杜撰出来的。特邀名额，是针对那种摇摆不定，纠结要不要给资料的商家准备的。特价指标，是针对那种为了想省钱的商家，凭空杜撰出来的。绿色通道，VIP通道，和上面一样，目的就一个，博取商家信任，从而套取商家资料。

关于入驻天猫经常会遇到的品牌影响力的问题，在这里，我只想说：

大家不用去过多在意品牌影响力的问题，因为这只是天猫拒绝你的说辞而已，并不是真正的原因，不然为啥还会有这么多新品牌入驻成功呢？更加不要去听某些自荐服务商的，去按照他们说的去弄什么提升品牌影响力的套餐，那没有任何作用，耽误时间浪费钱。

天猫怎么取消入驻，天猫珠宝首饰品入驻成功率