



所以，不用在意品牌影响力的问题，不用在品牌影响力上面花钱。

走自荐，就是碰运气。商家自己用心提交，成功率比找那些自荐服务商还要高得多。

很多服务商的朋友圈都会晒大量的案例，案例截图就是真的？当然不是。视频都可以轻松造假，更不用说截图了。

所以，想入驻天猫商家朋友们，多看看我分享的内容，学会如何分辨真假内部渠道服务商，免得自己的资料被自荐服务商玩得进入黑名单。

相信很多商家朋友在跟服务商对接沟通的时候，对方时不时就会冒出邀约啊、名额啊、快速下店啊、我们又下了什么什么店之类的话术，来引导商家把资料给过去，让他们来操作。他们口中的邀约、名额，只是他们的一个说法，他们连真正的邀约是怎么一回事都不清楚，而且天猫里面，没有名额这个说法，只有饱和度这个说法，但是吧，你走自荐，你到哪里知道饱和度的情况呢？不知道，而且大多数在招商的类目，都没有饱和度的问题，饱和度的问题集中体现在专卖店与专营店上面。天猫入驻流程图解，内衣入驻天猫公司年限