

2023天猫阿里健康大药房入驻，天猫大药房入驻规则

产品名称	2023天猫阿里健康大药房入驻，天猫大药房入驻规则
公司名称	上海宝聚网络科技有限公司
价格	.00/单
规格参数	
公司地址	中国（上海）自由贸易试验区临港新片区环湖西二路888号C楼（注册地址）
联系电话	13661651758 13661651758

产品详情

2023 天猫阿里健康大药房入驻，天猫大药房入驻规则小二直接操作入驻，不走自荐，内容可以不看，建议直接联系少走弯路。

入驻天猫一直被驳回，这基本上可以判定是通过自荐的方式在入驻天猫。这里大家对入驻天猫有一个误区，就是觉得有机会就可以提交，失败对后面的提交没多大影响。

这就导致很多商家在被驳回后，很快就开始下一次的入驻申请。或者是在限制期刚一解除，就立马

开始下一次的入驻申请。

要知道，你的资料每一次的失败记录，提交记录，都会在天猫系统里面有存档，这些存档记录对后面的再次入驻申请的成功率，都会产生一定的负面影响。你提交的失败记录越多，这份资料的入驻成功率就会越低。这就是为什么你会一直被驳回的原因之一。

那么，如何入驻天猫大药房旗舰店呢？

有两种方式可以入驻天猫大药房：

1、联系客服的方式入驻

这种方式要求商家有至少20家连锁店，年审计报告达到2000万。

满足这基础要求了，才有资格提交申请，当然了，有资格了通过这种自荐的方式，天猫大药房旗舰店的入驻成功率会很低。

2、通过小二直接操作入驻

这种方式，只要商家有实体店即可，对年审计报告没要求。

只要商家资料干净，没有通过客服渠道提交过，那么就可以坐等下店。

想明白一点：品牌影响力真的是靠那种劣质的包装就能提高的吗？稍微动点脑筋就能明白：不可能。

而且，天猫并没有表明自己衡量品牌影响力的标准，因此，市面上所谓的提高品牌影响力的说法，就是糊弄人。况且，天猫拒绝你的入驻申请，与品牌影响力的关联性，并不是那么的大，不然为什么一直还会有那么多草根品牌入驻成功呢？

所以，当你入驻天猫品牌评估环节被驳回了，不要慌，也不要苦恼，不用去听那些自荐服务商提升品牌影响力的说法，你要做的，就是管住手，不要盲目提交第二次。

京东的代入驻服务商一找一大堆，哪个靠谱哪个不靠谱，这对商家而言，的确得靠缘分。

绝大多数的代入驻服务商都是走自荐提交资料，与商家自己提交入驻申请的性质一样。

京东pop店铺的入驻难度，相比京东自营或者天猫而言，要容易得多。

京东的入驻成功率比较高，对于我们这种直接由小二操作的服务商而言，京东POP，甚至是京东自营的单子，只要小二说可以接，那就意味着可以做到坐等下店，都不带玩概率的。

天猫猫享自营的入驻方式有两种：

- 1、通过联系猫享自营客服，获取提交资料的入口，然后提交入驻申请

联系天猫猫享自营客服的方式：

打开天猫app-点击猫享自营的产品-联系客服-说想入驻猫享自营

然后猫享自营客服就会把提交资料的入口链接发给你了。

- 2、通过有小二关系的服务商，让小二直接操作入驻

这种方式，只要线上年销售额满500万，那么小二就可以做到坐等下店。

而通过联系猫享自营客服的方式，需要线下年销售额满1000万，线上500万，这是基础要求，满足的情况下，成功率也很低。

入驻天猫时，如果需要用到运营方案，那么就证明入驻的方式是走自荐，因为，真正的小二直接操作入驻的方式，是不需要用到运营方案的，为啥呢？

因为你们入驻天猫写的运营方案，本身就是写给小二看的，既然小二直接来操作你的资料了，还需要这些用来说服他们的资料做什么呢？

所以，衡量服务商是不是真有小二关系，简单的法子就是看入驻需不需要用到运营方案、实力证明材料、各种补充资料。只要是用到用于说服小二的资料的，那就是走自荐。

天猫阿里健康大药房入驻，天猫大药房入驻规则