



如果你找的是有小二关系的服务商，那么，区别就是：

有小二关系的服务商，只需要简单的基础资料，不需要用来证明实力的\*\*材料，也不需要做运营方案。

此外，干净没有提交过的资料，通过小二直接操作，可以坐等下店。

两种入驻方式的对比之后，通过有小二关系的服务商操作入驻天猫的方式，入驻天猫的成功率是高的。

这类入驻方式，就是碰运气，玩概率。市面上绝大多数的服务商都是这类服务商，比如需要远程提交、需要包装、需要考虑品牌影响力、需要做运营方案等等，这就是走自荐服务商们的特征点。

一个很现实的情况就是：

商家自己用心提交，成功率其实比这些走自荐入驻的服务商要高。很多你们接触到的服务商很靠谱吗？不靠谱，因为那都是一些业务员，可能还是刚上岗的业务员。点到即止点到即止。

运动鞋怎么入驻天猫，\*\*的公司入驻天猫成功率高吗

而对于我们这种直接与小二合作的服务商而言，不用担心品牌评估环节，毕竟这就是小二可控的，因此，小二直接操作入驻的成功，远高于走自荐的服务商。大家可以多看看我分享的内容，可以学习如何分辨真假内部渠道服务商。

很多自荐服务商喜欢复制我的内容，但复制，也改变不了他们自荐的本质。

天猫不是哪个服务商自家开的，这一点商家心里得清楚，而且说一个大家可能难以置信的细节，入驻天猫，并非天猫一家说了算的事，因此，那些张口闭口就说肯定下店的，资料都不看就说包下的，大家想想，是不是很搞笑。