

京东酒类自营店怎么入驻？有什么要求？

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 京东酒类自营店怎么入驻？有什么要求？ |
| 公司名称 | 河北企合互帮科技发展有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 河北省石家庄市长安区中山东路567号嘉和广场4号楼1101室（注册地址） |
| 联系电话 | 15511852786 |

产品详情

京东自营采用的是B2B模式，意为品牌商将商品卖给京东，京东再卖给消费者；运营主体是京东自己，入驻京东的商家是作为供应商的角色与京东合作。商家负责供应商品，提供商品信息，以及配合京东做售前。京东负责商品的运营、售前咨询（客服）、商品配送、售后服务、开具发票。

京东作为国内第一大自营平台，在流量、店铺排名都是有天然的优势，超市自营的产品会在京东排名优先展示。（京东上 5%的自营商家占据整个平台 70%的销量，95%的第三方卖家争夺剩下 30%的市场份额，这也是很多商家反应京东 POP 店不好做的原因之一）

大多数消费者认为一个商品是京东自营就代表着是***品质的保证，服务和售后都能得到消费者的认可，对于品牌商和商家来说等于利用这个平台在全国范围内做了一个品牌的推广。

买家更喜欢在京东平台上买京东自营的产品，不管在发货速度还是售后服务都能让买家对产品和服务非常满意，促进二次购买欲望。对于商家而言，优势更是明显，那么入驻京东自营条件就不会低，有过了了解的都知道

- 1.需要2年的公司营业执照，注册资金100w及以上，如果差一些的，可以去沟通
- 2.必须要一般纳税人
- 3.有自己品牌，授权的品牌也可以，要独占授权
- 4.辅助资质，很重要的部分

线上：天猫、淘宝平台是否有店，店铺经营情况，线上是自有运营团队，还是外包的运营团队，线上销量情况怎么样？是否有千万的销量

线下，是否自有工厂，门店，年供货量多少？是否有跟线下商超合作等等。一年的线上线下销量有没有达到3000w

产品是否有特色，在同行中的优势！！

自营是邀约入驻，挑选的是优中更优的商家，是需要内部名额申请的，有些不懂的人自己去试，基本被打回，然后这种情况会影响到后续的入驻，现在不少是通过*****来申请的，下店有保障，有解决方案辅助！！