

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。

2020年，随着疫情的到来，线上市场的发展已经成为很多企业逆势增长的突破口。2022年，疫情还没有结束，数字化仍然是商业的主旋律。天猫一直在努力为商家创造更好的商业环境，同时坚持不断孵化新品牌、新产品。商家在天猫落户时，需要时刻关注天猫的热门品类，满足天猫落户的条件，按要求准备相关材料，展示自己品牌的优势和创新点。需要的资料非常的多。下面这些资料，纯粹的就是向小二证明商家自身实力的。细心的朋友会发现，自己申请，也需要这些东西，试概率代入驻申请，也需要这些资料，那.....不就是换了一个人在试概率吗？

既然都是在试概率，难道他们的运气，比我们商家自己好？自荐服务商靠谱吗，入驻天猫需要什么资料

找人代入驻天猫与自己入驻天猫的区别还是存在的，当然了，你找的代入驻性质不同，区别也就不一样。

如果你找的是走自荐入驻天猫的代入驻服务商，那么区别就是：

不用你自己去提交资料，但你得把资料准备好，然后他们去跟你在自荐后台提交入驻申请。

从本质上来说，自己入驻与找自荐服务商入驻，没啥区别，这无非就是将提交资料的机会，花钱给了别人帮自己用自己的资料去碰运气了，而且还得冒着资料会被自荐服务商不断提交，并且虚假包装的风险。

相关证件，天猫商城只接受在中国大陆进行注册的企业公司。在进行入驻时必须提供营业执照，用于注册天猫店铺的品牌只能是图文皆有的品牌形式。