



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，没有啥区别，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。

2020天猫入驻申请，入驻天猫的申请流程图片

而且天猫并没有给出衡量品牌影响力的标准，此外，如果品牌影响力真的是影响入驻成功率的核心因素，那么为什么一直还会有草根品牌成功入驻天猫呢？

所以，大家不用纠结品牌影响力的问题，我们从小二那里得到的消息是：品牌影响力不足，只是单纯用来驳回你们入驻申请的万金油式的理由而已。

入驻天猫失败的原因是多样性的，品牌影响力的因素不是很大，也不必去深究。

有过自荐入驻天猫经历的商家，绝大多数被驳回的理由，都是“品牌影响力不够”。那么，入驻天猫，品牌影响力不够怎么办？

有一些自荐服务商就跳出来讲：品牌影响力不够，找他们可以通过包装提高品牌影响力，同时他们做的运营方案更加靠谱，入驻天猫的成功率更高。

事实果真如此吗？当然不是。