



天猫大药房旗舰店，属于需要邀约才能入驻的类目，也就是说，天猫没有直接开放自荐入口，那么如何才能入驻天猫大药房旗舰店呢？

目前有两种方式：

1、联系客服，通过客服途径提交资料，这种情况适合线下实体店数量超过20家，年审计报告超过2000万的商家。

满足这两大条件的资料，才存在自荐获取邀约的资格，但不代表就能入驻成功。

通过这种方式入驻的成功率很低，因为大药房的审核非常复杂，管控非常严。

自荐服务商都是通过这种方式在入驻大药房旗舰店，成功率微乎其微！

走自荐的方式入驻天猫，才需要用到PPT运营方案，运营方案的作用就是让审核的小二了解你的情况，同时说服小二给你通过入驻的机会。因此，像我们这种直接与小二合作，由小二直接审核资料的服务商，就不需要用到PPT运营方案，更加不用去考虑品牌影响力的问题。

那么，如果你要走自荐入驻天猫，那么，入驻天猫的PPT运营方案该怎么做？

天猫入驻怎么用怎么申请，女装天猫入驻流程

那么，没有20家实体店，就没办法入驻天猫大药房旗舰店了吗？

机会还是有的，这得通过有小二关系的服务商，由小二直接操作邀约的方式来入驻。

这种方式对实体店数量没要求，而且资料干净的情况下，成功率可以做到坐等下店。

我们作为直接与小二合作的服务商（非外面那些走自荐的），可以轻松解决天猫大药房入驻的问题。

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。