关于京东自营、旗舰店，99%的人都弄错了

产品名称	关于京东自营、旗舰店，99%的人都弄错了
公司名称	四川冠京猫网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	成都市青羊区浣花南路250号一层（注册地址）
联系电话	19108048127 19108048127

产品详情

“ 京东自营 ”不是“ 京东自己经营 ”，旗舰店不是“ 厂家自己自营 ”一、“ 京东自营 ”不是“ 京东自己经营 ”其实京东就是“ 沃尔玛 ”这样的超市，不要认为自营就是自己经营。这些都是供货商做的：产品的详情页、图片客服售后产品贴码、入库，滞销品退库退货（客退）处理、再加工产品设计、生产对京东采销唯命是从，喊爸爸一些不可描述的京东做什么：下采购单，补充库存下退货单，退滞销库存逼迫供应商返点、搞促销、京东自己也亏钱搞促销巨大的客户**仓储配送为什么京东强势？供应商为什么祈求着京东？因为京东有巨大的客户**，大部分京东客户只买“ 京东自营 ”。即使其他渠道滞销的产品，只要不是太差劲，放在京东自营，很快就能卖掉。理论上，京东算是供应商的一个客户，比如一个省级代理，但是他卖货能力非常非常强。比如：假设斯伯丁篮球之前一年全国只能卖2亿，合作京东自营后，京东自营就能卖3个亿。举例有点夸张，理解这个意思就可以了。京东过于强势，厂家/品牌方，不愿意跟京东合作有实力的的厂家和品牌方，是不愿意跟京东合作的。很多是委托代理商跟京东合作。所以，大部分的京东自营，都是品牌方的代理商。平时的客服、售后、供货等，都是代理商做的。对京东自营的盲目崇拜：京东对货品的把控，其实很有限。京东自营的优势并没有大家想象中那么好。显示“ 京东配送 ”的有2种（自营、第三方入京东仓），对消费者来说，其实差别不是那么大。不要盲目崇拜自营。旗舰店不是“ 厂家自己自营 ”电商需要客服、售后、发货等等，比较麻烦、琐碎，很多品牌方是轻资产，是不愿意做这些脏活累活的。大部分是授权的代理商做的。有的是找的代运营公司。部分显示“ xxx官方旗舰店 ”的，可能是品牌方自己经营的，也可能是代运营的。旗舰店也不是唯一的，可以有多个，比如某个轮滑鞋品牌，在京东上已有5个旗舰店了。只要名字区分开， 京东是允许开多个旗舰店的天猫上，好像一个类目下，只能有1个旗舰店，除非特殊综合***比如： 斯伯丁京东自营旗舰店 、自营斯伯丁店铺、斯伯丁旗舰店、 斯伯丁京东自营专卖店 、 Spalding斯伯丁旗舰店 、 SPALDING斯伯丁京东自营专区 、 斯伯丁京东自营专区

此外，消费者购买商品时，也应该意识到“ 京东配送 ”并非所有商品都一样，有些商品仍然是第三方商家发货，但是由于京东的配送服务比较，因此京东配送的商品相对于其他快递服务更为可靠和快速。因此，在消费者购买商品时，应该多关注商品的实际来源和质量，从而做出明智的选择。对于品牌方和供应商而言，京东自营对于他们来说是一个重要的销售渠道。由于京东拥有庞大的用户群体以及先进的物流和仓储系统，品牌方和供应商通过京东自营平台销售产品，不仅**了销售业绩和市场份额，同时也可以获得更多的销售渠道和宣传机会。京东可以提供各种资源支持，帮助品牌方和供应商将产品推向更广泛的群体。值得一提的是，电商平台上的“ 旗舰店 ”不一定是由品牌方自营，也可能是由代理商或者代

运营公司经营。对于消费者而言，选择购买时仍然要综合考虑多方面因素，如商品质量、价格、售后服务等。在购买前，可以多了解一下店铺的背景、口碑、信誉等信息，以便做出更加明智的选择。总之，电商平台和店铺的选择应该综合考虑多方面因素，并根据实际情况进行选择。品牌方和供应商也可以通过不同的销售渠道，获得更多的机会和收益。终目的是为消费者提供更好的产品和服务，满足消费者的需求，促进社会和经济的发展。