

# 2023年京东慧采申请入驻标准流程，以及对应的入驻需要的资料整理！

产品名称	2023年京东慧采申请入驻标准流程，以及对应的入驻需要的资料整理！
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

### 一、京东慧采怎样入驻？

京东慧采入驻如果有咨询过京东官方的商家朋友应该都是知道的，要求咱们商家得先有自营然后才可以入驻到京东慧采，这个就把大部分商家给难倒了，因为入驻京东自营的要求也是非常高的以及相关的门槛和要求都是绝大部分普通的商家达不到的，所以咱们想入驻慧采似乎就看似不可能了吗？答案肯定是否，一样是可以入驻京东慧采的。

首先想要入驻京东慧采，我们的了解京东慧采究竟是什么东西，文章开头已经提到了京东慧采主要是针对大企业（国企 事业单位 学校部队等）采购的平台，所以要入驻京东慧采的话会要求咱们商家线下有一定固定的客户群体的交易流水，这个客户群体就是咱们上面所指的企事业单位部队等，当然这个交易流水越高越好。那要求有多少交易流水呢？其实还是得根据类目而定，大部分类目其实一年有两三百万左右或者往上即可，其实说白了就是你的慧采上线后一年能有多少交易流水从京东慧采走，能给京东带去多少收益。如果体量太小肯定是不好入驻进去得。

其实针对大多数类目，特别是快消品类目，只要不涉及家电、3c、电脑主机配件、数码、家具、医药保健等严格限制招商的类目只要商家有采销的渠道关系都是可以入驻的，毕竟规则是死的人是活的，只要有商标（受理通知书也可以）、一般纳税人的公司（部分类目公司要求必须满2年）、以及一些行业涉及到的基础的资质就可以入驻了，正常情况下10个工作日左右就可以搞定的，所以想要入驻京东慧采的关键在于你有没有认识采销的关系渠道。当然如果没有的话也可以找有渠道的，说到这里小编手上不乏有一些渠道可以给大家分享。

### 二、入驻方式：分为两种

种就是拿营业执照 商标 等资料去京东后台提交入驻虽然咱们说京东自营慧采是邀约入驻，但是京东官方是有提交申请入驻的渠道的，这个并不代表京东那边自相矛盾，商家确实可以后台提交入驻，但是基本上都是入驻不进去的，除非你的品牌有度，或者是同类目有pop店铺是头部商家，但是绝大部分商家达不到。

第二种就是咱们说的渠道入驻，首先说到渠道入驻现在代入驻市场上面大部分人都说自己是直接对接采销入驻的有采销的关系其实并不然，真实的情况是大部分人都是拿商家的资料去后台提交的，后台提交入驻必须要营业执照、商标等资料在前期。他们一般报价费用比较低吸引商家去合作，其实这种除了耽搁商家的时间并没有其他的作用，特别小心就是如果需要商家支付定金什么的这种直接掉头就跑，不要犹豫。

### 三、渠道入驻是怎么回事呢？

只要是去了解过京东慧采入驻的商家应该都知道的一个事情就是京东后台招商合作模块没有京东慧采入驻提交窗口，有普通pop 京东国际 京东自营的提交入驻通道，但是就是没有京东慧采的提交入口，很多商家去咨询京东客服得到的回答是需要入驻京东慧采的话要先入驻京东自营，然后才能够入驻京东慧采，但是很多商家并不需要入驻京东自营，因为他们的客户只有B端企业用户并没有什么普通C端消费者。这个时候就犯难了都没有提交入驻的窗口怎么才能入驻呢？

当然有些商家需要入驻京东慧采的同时也需要入驻京东自营的，这种情况的商家可以先入驻京东自营，然后同步到京东慧采，把产品同步到京东慧采的池子里面去，实现双平台同步，入驻只是需要入驻京东慧采的商家其实可以通过渠道入驻，直接入驻京东慧采，这个渠道入驻就是我们说的直接找京东采销进行入驻，但是京东采销绝大部分商家是没有渠道直接联系到的，或者是即使有联系方式了，可能对方也不会接见商家，采销平时也是很忙的，这个时候就需要渠道入驻，可能会花一点费用。当然小编手上也是有渠道的，基本上所有的类目都是可以直接入驻京东慧采的，如果商家要经营上架的产品是多品类的可能同时涉及到好几个类目，那么就需要开一个全类名的慧采店铺，这样也是可行的。

具体流程如下：

- 1.直接找采销 合同洽谈——条款 ok，后台录入（产品清单ppt找采销沟通，采销看产品没有问题就行大多数类目、合同洽谈的内容主要就是毛保（多数在3-5个点左右）账期（15-30天左右 比自营更短）退换货协议 保证金保证金3-5w左右 推广）
2. 填写vms表格，存档信息提交给采销
3. 注册供应商简码，采销授权
4. 开通商家 VC 后台
5. 上传营业执照 商标 质检等资料申请开通产品线
6. 产品线审核完成后就等京东下采购合同然后后台网签采购合同
7. 店铺装修以及缴纳保证金
9. 产品上架 慧采基本上都是采用厂配模式 厂家自己发货

### 四、京东慧采的运营模式是怎样的？

1物流运送方式京东慧采主要是针对企业级别的政企单位军队学校这些组织，B2B模式。涉及到的交易金额一般都是dazongjiaoyi大金额的交易。所以产品一般都是不入仓的，有企业用户下单支付过后，商家直接按照订单信息给用户发货，厂家直发的模式。

2 店铺日常运营由商家负责采销协助完成

3 店铺的推广广告投放 京东会给大量的免费活动资源位 商家也可以花钱做付费的推广

4 售后问题商家负责解决

5商家提供客服团队负责店铺装修平时日常的维护工作

五、哪些类目适合做京东慧采

家装建材 电脑办公 工业品 家具 家庭清洁等类目都比较适合入驻京东慧采 特别是工业品