

# 商家入住天猫和入住京东的区别

产品名称	商家入住天猫和入住京东的区别
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

- 1、对比天猫更趋向于大众化品牌，入驻条件放宽，造成天猫商城商家品牌参差不齐，品牌与品牌之间的竞争激烈，价格战，促销战，愈演愈烈，中小企业原创品牌得到天猫商城的大力支持。但更有助于dapin pai的发展，因为要投资大量的人力物力还有资金，重点店铺的形象装修美化，为品牌的形象展示提供了一个很具有发展潜力的平台，但是这需要的美工、摄影和营销推广专员来配合。
- 2、天猫具有的强大流量占据了电商销售榜的宝座，远超京东商城的销售额，加之天猫近期发力逼迫商家“二选一”，让更多服装等品牌放弃京东，原因是：如果选择参与京东的促销活动就不可以参加天猫的年底双11大促等促销活动，让很多商家处于两难之地。很多商家考虑到从天猫的销售额度出发，暂时放弃京东的促销活动，因为在天猫的销售额一般是京东的二倍以上。
- 3、京东商城是自主经营的电商界老大，走“精品化”商品路线，助力中小品牌的发展，区别于大众品牌，更加侧重于定位，产品搜索，物流配送等服务，对于3C产品，京东具有强大的优势，价格及服务还有配送等优势。对于服装类产品，弱于天猫平台，自“二选一”爆发以来，很多服装品牌开始侧重于天猫，京东方面受到了打击，京东方面也强烈指责天猫的这一强硬行为，强调公平化竞争，但这丝毫不能撼动天猫。
- 4、从整体情况来看，天猫略强于京东，从商家的战略观点来看，天猫更适合于原创品牌还有dapin pai的发展，但不适合中小企业单品的发展，京东更注重企业的自身情况，根据企业的自身条件给出合理建议，相对天猫会做得更加人性化一些。很多品牌在天猫竞争不过dapin pai后转驻京东有优势，京东通过这点抓住很大一部分的中小企业，然后关注到他们。