

天猫入驻的技巧你需要了解一下的

产品名称	天猫入驻的技巧你需要了解一下的
公司名称	深圳安泰盛商务秘书有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道春风路3019号庐山大厦A座1409-1410
联系电话	13556860684

产品详情

关键词天猫入驻

2019天猫入驻流程及费用标准是怎样的?这是想入驻天猫商家必须了解的，由于现在入驻的要求越来越高，也出现了代办天猫入驻的机构，下面给大家讲解下天猫的入驻流程及费用问题，同时也讲解下自己入驻和代入驻的优劣。

天猫入驻需要提前准备大量的资质材料，公司资质越好，通过率会较高。详细资料请留言或者百度搜索我的名字咨询客服。

首先商标是什么?商标是商品的生产者、经营者在其生产、制造、加工、拣选或者经销的商品上或者服务的提供者在其提供的服务上采用的，用于区别商品或服务来源的，包括文字、图形、字母、数字、三维标志、颜色组合和声音等，以及上述要素的组合，具有显著特征的标志。

我们一直说商标是企业的无形资产，他是有价值的，可能对于部分人来讲太空泛，看不见摸不着的感觉，下面我们可以借助天猫入驻规则简单了解一下商标价值的体现。

天猫入驻规则招商标准里有明确注明，暂不接受未取得国家工商总局商标局颁发的商标注册或商标受理通知书的品牌开店申请(部分类目的进口商品除外)。

入驻天猫不仅需要有自己的品牌，而且持有的商标是R标还是TM标都对入驻天猫需交纳确保金的金额有影响。

根据店铺属性，店铺保证金如下：

(一)旗舰店、专卖店:持商标注册受理通知书的店铺保证金为人民币10万元，持注册商标证书的店铺保证金为人民币5万元;

(二)专营店：持商标注册受理通知书的店铺保证金为人民币15万元，持注册商标证书的店铺保证金为人民币10万元。

由此可直观看到有商标证书可节约成本。另外上述都有备注，若自己没有注册商标，代理其他人的品牌，需提供商标权人的授权书，这就牵扯到日常所说的授权费或者加盟费了。

随着电子商务的发展，入驻天猫、京东等网络平台，需要持有商标注册证，且天猫不断提高入驻商家的商标资质。商标对于企业的重要性毋庸置疑，这些无疑加速了商标需求，也更激起了商标注册、商标转让和商标投资的热潮。

商标作为企业开拓市场的利器，任何一个创业者都需要一个标识性的商标，这个需求让商标的价值得以体现。除了使用外，商标也是一种可继承的重要无形资产，亦可转让、抵押等。

带你五分钟看懂天猫入驻流程：阶段一入驻申请

1.准备资料，点击下载全准备资料，点击下载全部资质清单，请关注选择经营的类目、店铺类型，品牌来源，准备的资料请加盖开店公司公章(鲜章)

如申请材料缺少，会退回给您重新提交，建议您事先准备齐全资料，一次性通过审核，或者选择像易店无忧这样的代入驻平台，确保审核通过。部资质清单，请关注选择经营的类目、店铺类型，品牌来源准备的资料请加盖开店公司公章(鲜章)，如申请材料缺少，会退回给您重新提交，建议您事先准备齐全资料，一次性通过审核，或者选择像易店无忧这样的代入驻平台，确保审核通过。

2.询申请资格

品牌：天猫枚举的热招品牌、您也可以推荐优质品牌给天猫，部分类目不限定品牌入驻企业：合法登记的企业用户，并且能够提供天猫入驻要求的所有相关文件，不接受个体工商户、非中国大陆企业详见：《天猫入驻标准》

提交入驻资料提交的入驻资料包括：(点此查看详细操作手册)选择店铺类型/品牌/类目，填写品牌信息，填写企业信息店铺命名天猫店铺命名规则

3.提交入驻资料提交的入驻资料包括：(点此查看详细操作手册)选择店铺类型/品牌/类目填写品牌信息填写企业信息店铺命名天猫店铺命名规则

阶段二审核

1.品牌评估非天猫热招品牌，天猫将会评估企业和品牌的实力品牌定位：风格、受众群体、货单价品牌经营实力：品牌成立时间，线下经营情况(门店，近一年交易额、外贸出口额等)、淘宝或其他平台经营情况品牌特色：原创设计师品牌，特色服务企业实力：工厂、企业获奖、运营计划等特色信息

2. 资质审核(初审、复审)，资质审核内容，资质真实有效，规模达到入驻要求，授权有效，链路完整，生产、经营范围、产品安全性资质完整、符合国家行政法规许可要求

阶段三完善店铺信息

1. 激活账号，激活账号的同时完成以下事项，设置密码，填写手机号码及邮箱，完成支付宝实名认证 支付宝账号注意事项，缴费，资费标准，请确保支付宝内余额充足，请在15天内完成保证金/技术服务2.年费的缴存，缴费，资费标准，请确保支付宝内余额充足，请在15天内完成保证金/技术服务年费的缴存
2. 完成开店前相关任务，签署协议，规则学习、考试，完善店铺信息阶段四开店发布商品，店铺上线前发布规定数量的商品，如何发布商品装修店铺设计您的店铺风格，打造旺铺上线店铺

天猫入驻费用标准：

1. 保证金和店铺类型有关，店铺类型不同，保证金也会不一样。具体详情可以联系在线客服咨询。
2. 每年6w元的技术服务费(这个技术服务费是一年交一次，但是如果年销售额达到一定规模，可以返还50%或者100%的技术服务费)
3. 每笔交易3-5%的天猫扣点，具体类目详情扣点可扫下方二维码联系客服咨询。

天猫代入驻平台优势：

一、全程代办省事

因为流程繁琐，也就会让大家感觉到不耐烦，代入驻平台拥有优质的服务，顾问24小时为您提供有效的入驻解决方案和及时的审核反馈，让您不再为流程而繁琐。

二、全程协同准备资料

在自行入驻的时候，需要准备的资料有许多。在准备的不充分的情况下提交申请就会被驳回的，想要简单快速，准备资料这一流程需准备好。风向区代入驻平台，全程陪同协助您准备各行业舍弃你所需的资质证书及申请材料，为您做好申请准备。

三、下店快通过率高

自行入驻最困难的就是反反复复提交审核还是可能通过不了。选择风向区代入驻就不同，拥有绿色通道的我们，全面结合入驻规则给您盯着专业的可执行入驻方案，缩短审核时间，高效入驻天猫。

四、入驻成功再收费

相信大家都想要了解这个问题，费用如何收取，对于这点，代入驻平台是坚持着成功入驻再收费的原则，不成功则不收费。

那么，您还在犹豫什么呢?想要快速高效入驻天猫

天猫入驻被秒拒，怎么解?

越来越多的购物平台涌现出来。但其中还要属天猫走在电商圈的最前端，也成为越来越多的电商人士挤破脑袋也想入驻进去的平台。

这时候就会有很多人问，为什么我招商要求都符合，手上资金也充足，入驻天猫还是不让我通过？其实

大家忽略了 查阅相关的天猫招商要求，

而是流量，

市场是有限的，

竞争是无限的，

前有京东、唯品会、拼多多、苏宁易购等多个平台争先恐后，后有云集、极有家等多个新平台如雨后春笋般崛起，市场是有限的。

饼就一块，

如何跟友商抢夺更多的市场份额，

这是天猫着重考察的一个点，

也是天猫为什么能在电商圈稳占第一的原因！

如果你的企业及品牌资质无法满足天猫平台自身的发展，或者你有这个资质但是没有表现出来，这种天猫是不可能让你成功通过审核入驻进去的。

而对于

刚刚入驻天猫的商家来说

经营的品牌没有什么知名度的话，

那么，流量的基础是很弱的，

而流量又是一切成交的前提，没有流量，不可能让客户看产品，就更提不上成交了。

相反，如果品牌自带知名度的话，那么便会自带流量，比如一些大牌：雅诗兰黛、兰蔻等等，因为品牌本身自带流量，也给天猫带来了一定的流量，你想，天猫会不喜欢这样的商家吗。

相对而言，

你的品牌产品不能给天猫带来利润，

那凭什么让你通过呢？

所以首先就要把品牌影响力做上去，让天猫看到你的品牌是可以入驻的，

品牌影响力包括

线下工厂、门店、线上店铺，运营能力等等...

除了上面的原因就是品牌运营计划书ppt了

，其实这个计划书不是要你文采多好，在包装公司和品牌方面，要符合审核的口味才是最重要的，

要抓住审核人的胃口，让他们去了解你这个产品适合的人群，以及能够给他们带来利润

，确定你是否具备优秀的运营能力，能让店铺能在天猫有很好的发展，再确定是否同意你品牌进驻。

最后还有一点，

要从产品本身出发，

如果你卖的产品在天猫已经有很多商家了，也就是说处于市场饱和度了，这样即使天猫把你招进去也只是分担现有的流量，更甚至会引发价格战，满足不了天猫的需求，通过自荐入驻进去的几率可以说是非常小的。

但如果你的产品非常新颖，

在网上搜索出来让人一眼就有点进去看的欲望，

这点也是一个加分项，

从外观创新，专利等各个方面去包装产品都是可以做到的。

主要还是要让天猫觉得你这个产品上线能吸引更多客流量来，好比一些在天猫比较冷门的产品去申请入驻，会比较容易通过，就是因为物以稀缺为贵！

虽然影响入驻的因素还是有很多，但总体还是这三个因素占比较高：品牌影响力、自身运营力、产品的创新力。所以，最重要的还是要从三个地方去准备。

大家从这三方面去做好准备再提交入驻，相信比一头雾水，毫无章法得提交资料更容易拿到下店的投名状。