

贝仓入驻贝仓怎么开店贝仓开店贝仓怎么入驻商家怎么入驻贝仓

产品名称	贝仓入驻贝仓怎么开店贝仓开店贝仓怎么入驻商家怎么入驻贝仓
公司名称	杭州岚彩贸易有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	拱墅区长滨路78号3幢1003室
联系电话	13957094653

产品详情

贝仓怎么开店入驻贝仓海外品牌怎么入驻贝仓目前入驻要求是什么贝仓开店入驻继贝店之后，贝贝在社交江湖再次出手，孵化了一个新产品——贝仓。

根据官方介绍，贝仓是贝贝集团旗下面向B端的品牌库存分销平台。和不少社交分销平台类似，贝仓一端连接品牌方，获取商品货源，另一端则连接代购、中小型批发商等小b群体。小b代购可通过微信聊天窗口、微信群和朋友圈分享商品，通过抢货、转发分销等形式进行销售。

因为品牌商对商品有控价，为避免与门店商品价格冲突，部分商品会进行剪标。同时，在用户下单后，一般订单可在下单后24小时内安排发货。

贝仓招商文件显示，相比用户注册时的“0门槛”，贝仓在招商时则设置了一些规则，例如品牌年销售额需达到2000万，有50家线下专卖店，并缴纳1万元保证金

入驻商家可在平台设置价格，平台收取佣金，每次商品售卖时间为48小时，用户下单后由商家自主发货，但平台会承接客服咨询和售后服务等。

02

贝贝再布局

相比今年刚入局的新玩家们，贝贝集团俨然是社交电商行业的前辈了。

除了新孵化的贝仓外，贝贝集团有三个主要业务——贝贝网、贝店以及贝贷，贝贝网是母婴电商（母婴品类约占一半），贝店是围绕家庭消费的全品类社交电商（母婴品类占比不到20%），贝贷则是一个消费金融平台。

根据贝店今年年初公布的官方数据，贝店在2017年8月开始测试，2018年单季度订单量突破一亿，截至2018年12月，贝店会员数量已达到4485万，覆盖全国337个地级行政区域，MAU（月活）达到千万量级。

贝贝集团创始人兼CEO张良伦将贝店定位于一个全品类的社交电商平台。张良伦曾表示，贝店将家庭消费场景作为核心。“你家里要买过、买榨汁机，这个我可以卖，但你让我卖手机、电视机，那可能不在我的经营范围。”他还指出，虽然贝店不是社区团购公司，但用户当中有很多社区团购的团长，这是基于线下场景衍生到线上的机会。

03

库存+社交争夺战

盯上“库存+代购”生意的大有人在，从去年开始，这个市场上的竞争已经初显白热化。

在去年，库存分销平台爱库存和好衣库初露势头，相继快速完成大额融资。其中，好衣库母公司鲸灵集团在去年11月完成数千万美元的B+轮融资，去年7月完成由腾讯领投的数亿元B轮融资。同样，爱库存2018年10月曾完成1.1亿美元B+轮融资，在6月完成了B轮5.8亿元融资。

除了新玩家之外，依靠品牌特卖起家也在去年8月推出了代购批发平台——唯品仓。唯品仓同样定位于服务广大代购和批发客群体，借助微信社交平台为品牌方清理库存，处理尾货商品。

贝仓和这些平台在不少地方均有着异曲同工之处。从目前的情况来看，无论是商品结构、营销方式还是运营模式，贝仓和其他平台都有类似之处，例如，这些平台起步之初均采用“品牌库存+小b代购”的模式运作，代购可以一键转发商品，品牌都采取48小时特卖等方式。

如果您是生产企业，请上传《食品生产许可证》；如果您是经营企业，请上传《食品流通许可证》或《食品经营许可证》

如果您选择了“保健食品/膳食营养补充食品”二级类目：

请上传《保健食品生产企业卫生许可证》或《进口保健食品批准证书》

如果您选择了“彩妆/香水/美妆工具”、“护肤/美体/精油”、“洗护用品”二级类目：

如果您是生产企业，请上传《企业卫生许可证》或《化妆品生产许可证》

如果您选择了“酒”二级类目：

如果您是生产企业，请上传《酒类产销许可证》；如果您是经营企业，请上传《酒类流通备案登记表》或《酒类零售许可证》或《酒类批发许可证》

如果您选择了“儿童读物/教辅”、“书籍/杂志/报纸”、“音乐/影视/明星/音像”二级类目：

如果您的商品中包含国内书籍，请上传《出版物经营许可证》

如果您选择了“玩具/童车”、“基础建材”、“美发/护发/电器”二级类目或“3C数码”、“家用电器”

一级类目：请上传《3C产品认证》

品牌方供货给贝仓，无需繁琐运营和售后操作，只需做好理货、发货，快速将库存售出，并快速回本，

贝仓平台的优势

在我们这里入驻到上线销售，仅需7个工作日

超低运营成本，超低售后率

快速回款

入驻了贝仓之后货品有机会在贝贝网/贝店同步销售入驻了一个贝仓相当于入驻了3个平台

贝仓的保证金是一万

扣点是多少?

贝仓的扣点是和小红书这个平台的扣点是一样的，两个平台的扣点都是15个