

源自1688

恭贺河南九义科技有限公司 巩义分公司正式成立



联系人：宋吉祥

电话：15649688844

微信号：18903783554

地址：巩义市建设路与新兴路交叉口德丰香榭里1
号楼715室



非销行业分享&2018通天计划介绍

- 武安轻



阿里巴巴旗下 | 1688.com

中国领先的网上批发市场

1688.com(前称“alibaba.cn”)创立于1999年,是中国领先的网上批发平台。1688为线上和线下的中小各类商家,提供了从海内外生产商及批发商采购产品的渠道。

1688在集团中的位置

买家



零售市场

淘宝网
Taobao.com

天猫 Tmall.com

聚划算
- juhuasuan.com -
品质团购每一天

AliExpress

零售卖家



批发市场

阿里巴巴旗下 | 1688.com

Alibaba Group
阿里巴巴集团

批发卖家



买

卖

买

卖

在中国零售市场可以进行跨平台推广

零售和批发市场相辅相成



零售商户的批量采购站点

100万国内供应商



国内采购商

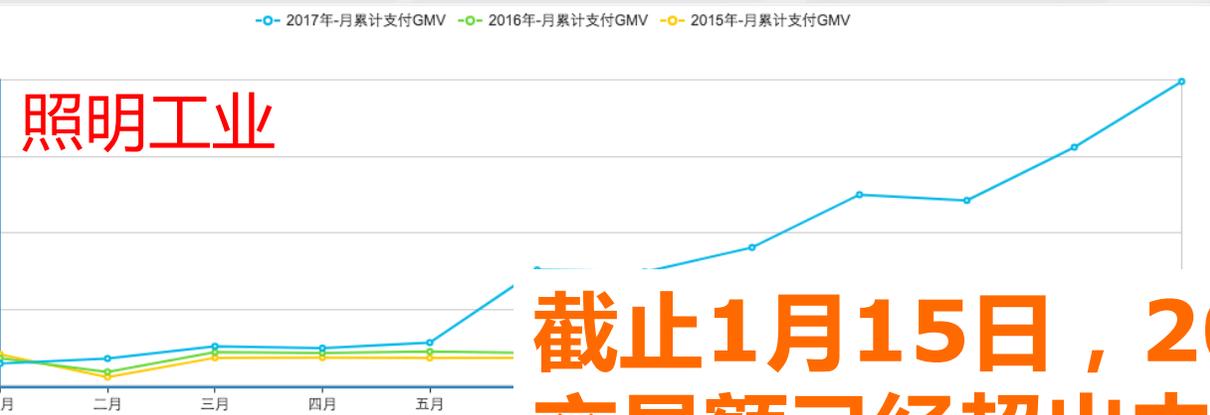
1000万



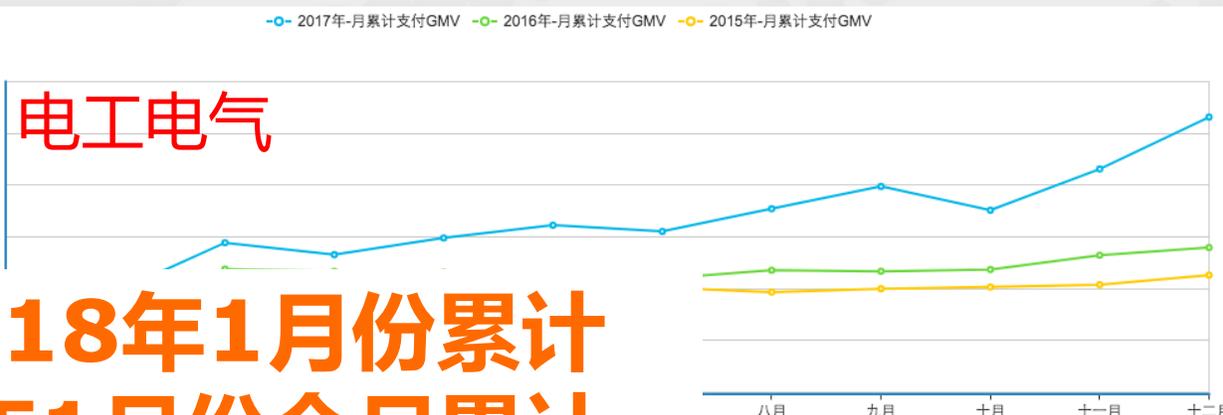
已有超过百万的中小企业卖家通过阿里巴巴服务于全球上亿的中小企业买家。截至2015年末，阿里巴巴B2B内贸和外贸平台上的国内供应商已达百万级别，而国内采购商有1000万。

1688是采购商和供应商建立关系的第一入口！

照明工业

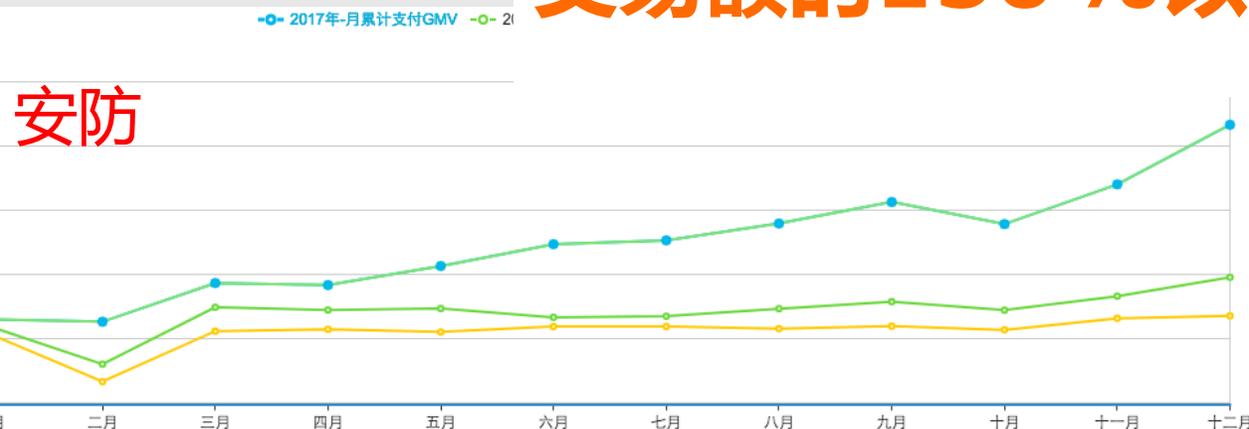


电工电气

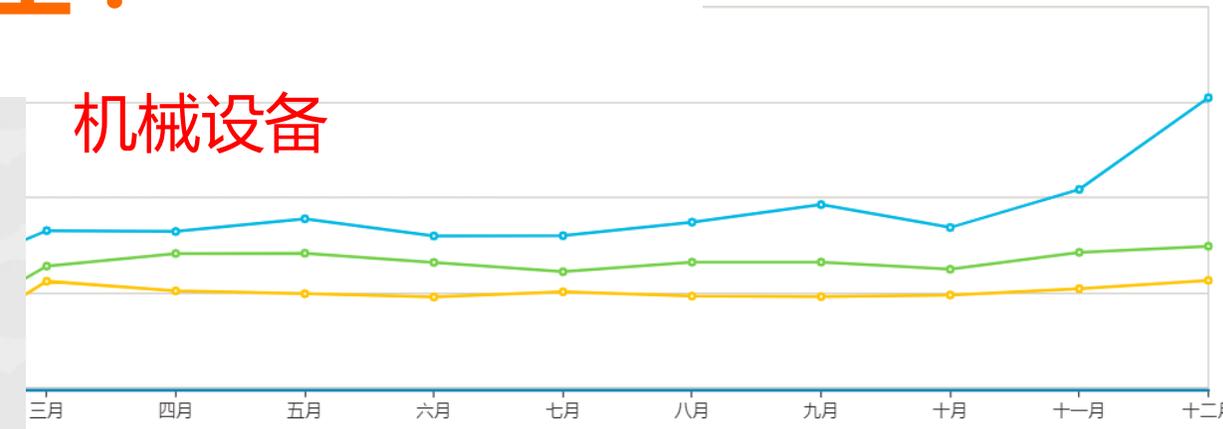


截止1月15日，2018年1月份累计交易额已经超出去年1月份全月累计交易额的150%以上！

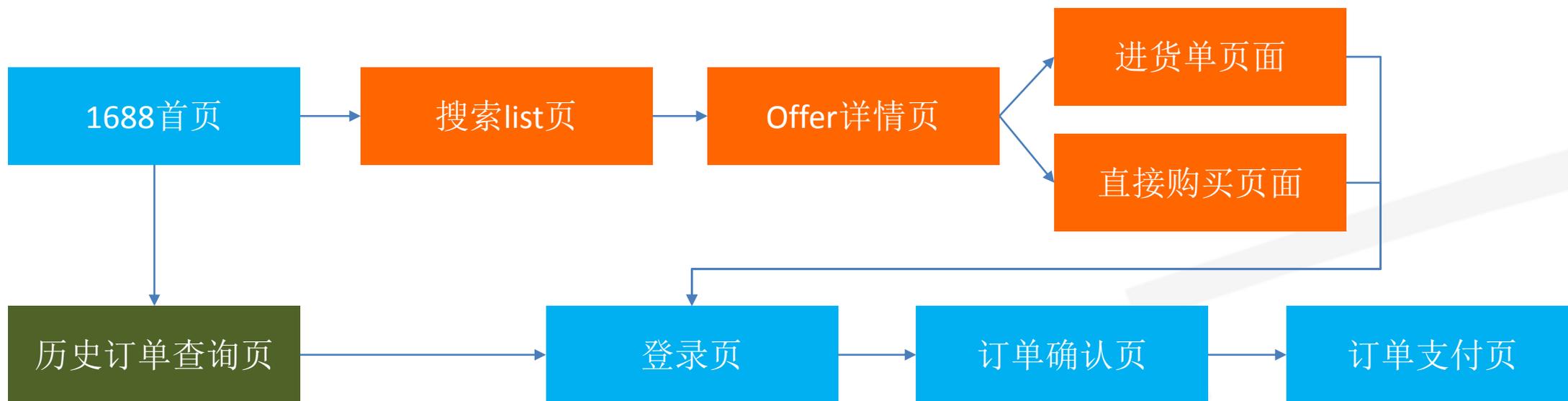
安防



机械设备



工业品买家路径拆解（80%）



如果不能在人群的有效行为路径上实施关键性的影响，那么运营将是无效的。

工业品流量结构中，搜索占据了80%的流量入口，是最重要的场景，没有之一。

买家分层

【各等级特点】

L0-L6的买家根据其交易和信用情况不同逐级上升，总结起来，各等级买家主要有以下几方面的特点：

买家等级	买家称谓	月均采购订单数（估计值）	月均采购金额（估计值）	信用积累
L0	新手买家	≤1	0≤采购额小于等于1000	较少
L1	初级买家	1-5	0≤采购额小于等于1000	偏少
L2	初级采购商	5-10	1000≤采购额≤5000	一般
L3	中级采购商	10-15	5000≤采购额≤1万	较好
L4	高级采购商	15-30	1万≤采购额≤10万	良好
L5	资深采购商	30-100	1万≤采购额≤10万	优秀
L6	顶级采购商	≥100	≥10万	极好

注：表中估计值均基于网站真实交易由阿里巴巴大数据计算得出。

各等级比较来看

- ✓，L2-L3买家的采购金额约为L0-L1的10倍多，
- ✓，L4-L5买家的采购金额是L2-L3的10倍多，
- ✓，L6买家的采购金额是L4-L5的10倍多，退款率和纠纷率亦随着等级提高而大大减少。

中国联通 中国电信 61% 半夜11:59

会员中心

买家等级是什么?

L0

1688工业品

会员权益

全部权益 >



找货神器



进货参谋



首单交易无忧



收钱码

买家档案

处理卖家申请 (2)

1688工业品

1688资质 - 个人实名认证 已认证

0-100元

近30天采购金额

0-5次

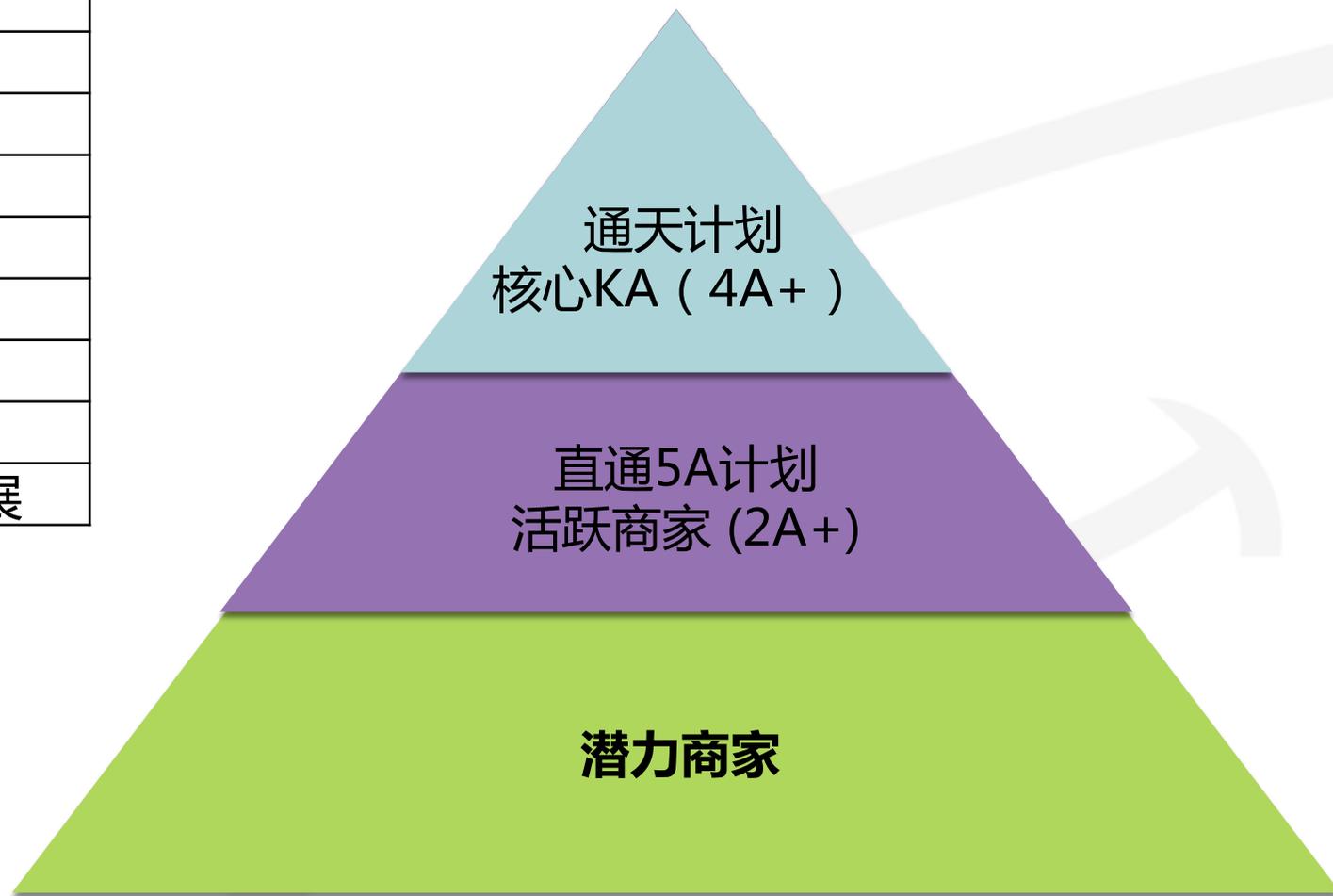
近30天采购次数

你是平台认为的好商家么？

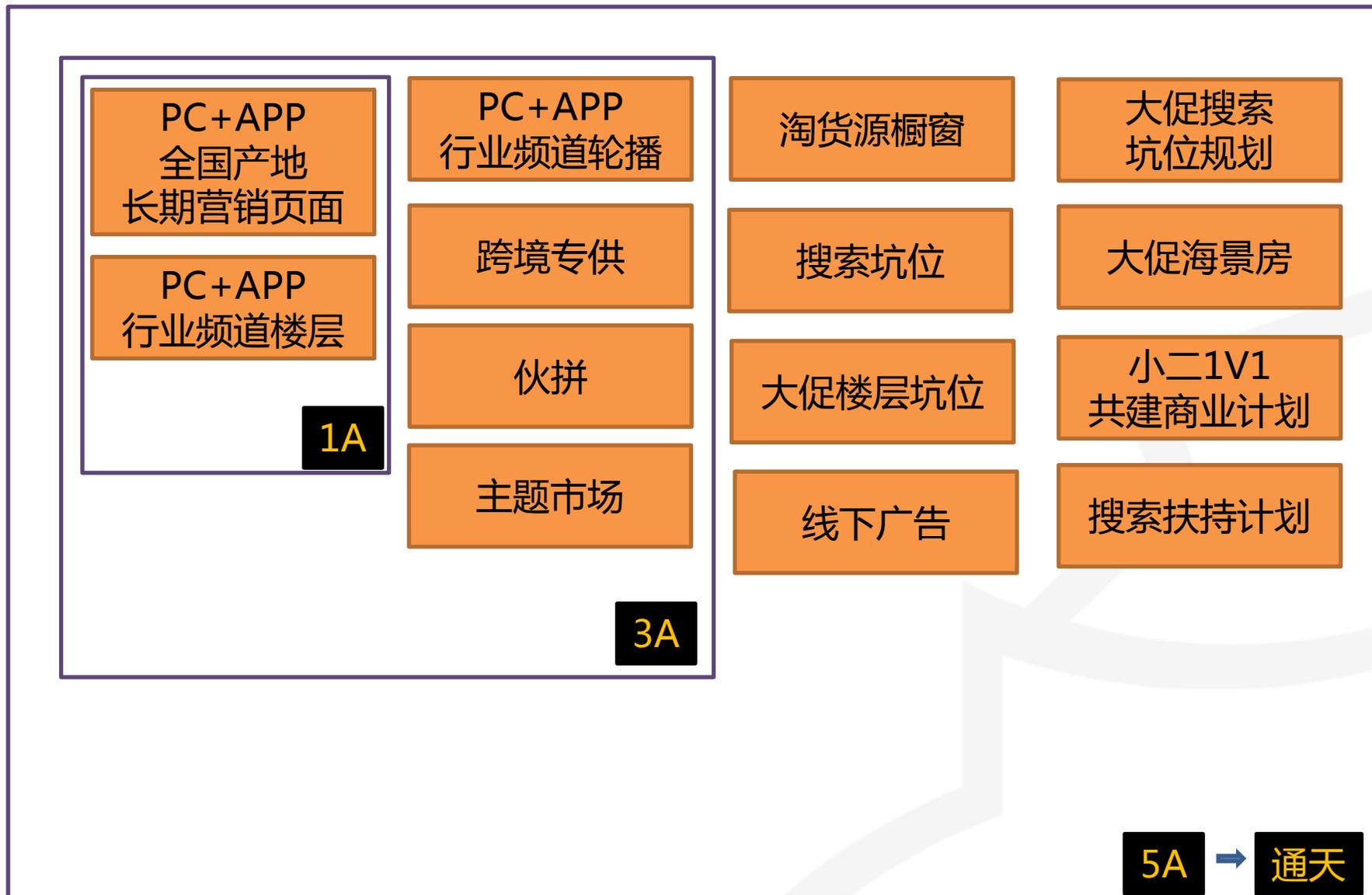
潜力商家	目前1A，有意愿提升为2A的
活跃商家	交易勋章达到2A
	有可交易的商品
	开通无线旺铺
	7天内登录商家后台
核心商家	7天内有旺旺回复
	交易勋章达到3A
KA商家	开通融易收
	线上交易勋章5A 或者线下实力强有意向线上发展

勋章体系：114.1688.com

商家权益分层



你想拿到免费流量么？



交易勋章介绍

消费品体系一

消费品体系二

非消费品体系

消费品体系一（适用于服装、童装、母婴用品、玩具、鞋包配饰、数码家电、运动户外行业的供应商）

等级	升级要求(满足以下条件方可晋级)	权益(仅限诚信通会员享受)
	1、近30天累计销售金额>0元	1、搜索排名递增
	1、近30天累计销售金额≥1万元	1、搜索排名递增 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情> ，详询95510、旺旺号：诚易保服务
	1、近30天累计销售金额≥10万元 2、近30天买家数≥20个 3、是诚信通会员 4、近90天纠纷率≤0.06%（只有1笔的除外）	1、搜索排名递增 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情> ，详询95510、旺旺号：诚易保服务
	1、近30天累计销售金额≥30万元 2、近30天买家数≥30个 3、是诚信通会员 4、近90天纠纷率≤0.06%（只有1笔的除外）	1、搜索排名递增 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情> ，详询95510、旺旺号：诚易保服务
	1、近30天累计销售金额≥100万元 2、近30天买家数≥40个 3、是诚信通会员 4、近90天纠纷率≤0.06%（只有1笔的除外）	1、搜索排名递增 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情> ，详询95510、旺旺号：诚易保服务

交易勋章介绍

消费品体系一

消费品体系二

非消费品体系

消费品体系二 (适用于日用百货、美妆日化、家纺、食品、包装的供应商)

等级	升级要求(满足以下条件方可晋级)	权益(仅限诚信通会员享受)
	1、近30天累计销售金额>0元	1、搜索排名递增
	1、近30天内累计销售金额≥5000元	1、搜索排名递增 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情 ，详询95510、旺旺号：诚易保服务
	1、近30天累计销售金额≥2万元 2、近30天买家数≥20个 3、是诚信通会员 4、近90天纠纷率≤0.06% (只有1笔的除外)	1、搜索排名递增 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情 ，详询95510、旺旺号：诚易保服务
	1、近30天累计销售金额≥10万元 2、近30天买家数≥30个 3、是诚信通会员 4、近90天纠纷率≤0.06% (只有1笔的除外)	1、搜索排名递增 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情 ，详询95510、旺旺号：诚易保服务
	1、近30天累计销售金额≥50万元 2、近30天买家数≥40个 3、是诚信通会员 4、近90天纠纷率≤0.06% (只有1笔的除外)	1、搜索排名递增 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情 ，详询95510、旺旺号：诚易保服务

交易勋章介绍

消费品体系一

消费品体系二

非消费品体系

非消费品体系 (适用于原材料、工业品、家装家具建材、加工、商务服务行业的供应商)

等级	升级要求(满足以下条件方可晋级)	权益(仅限诚信通会员享受)
	1、近30天累计销售金额>0元	1、同等条件下，搜索排序靠前；买家个性化推荐优先
	1、近30天累计销售金额≥1万元 2、近30天买家数≥2个	1、同等条件下，搜索排序靠前；买家个性化推荐优先 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情> ，详询95510、旺旺号：诚易保服务 详询：400-800-1688 3、行业性权益（如： 纺织皮革 、 工业品 、 家装家具建材 行业奖励规则）
	1、近30天累计销售金额≥5万元 2、近30天买家数≥3个 3、近90天纠纷率≤0.08%（只有1笔的除外）	1、同等条件下，搜索排序靠前；买家个性化推荐优先 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情> ，详询95510、旺旺号：诚易保服务 详询：400-800-1688 3、行业性权益（如： 纺织皮革 、 工业品 、 家装家具建材 行业奖励规则）
	1、近30天累计销售金额≥20万元 2、近30天买家数≥4个 3、近90天纠纷率≤0.08%（只有1笔的除外）	1、同等条件下，搜索排序靠前；买家个性化推荐优先 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情> ，详询95510、旺旺号：诚易保服务 3、行业性权益（如： 纺织皮革 、 工业品 、 家装家具建材 行业奖励规则） 4、大额提现权益。 点此了解详情>
	1、近30天累计销售金额≥50万元 2、近30天买家数≥5个 3、近90天纠纷率≤0.08%（只有1笔的除外）	1、同等条件下，搜索排序靠前；买家个性化推荐优先 2、享受诚易保极速到帐服务，快速获得订单资金、每笔服务费率低至0.12%。 点此了解详情> ，详询95510、旺旺号：诚易保服务 3、行业性权益（如： 纺织皮革 、 工业品 、 家装家具建材 行业奖励规则） 4、大额提现权益。 点此了解详情>



商家运营工具

- 1、没有支付宝、或不会线上交付
- 2、嫌麻烦，要求微信转帐
- 3、要求走对公帐户
- 4、要实地考察，再交易付款
- 5、线下可月结
- 6、对线上分阶段付不了解，要求打订金，货到付尾款，线下好操作
- 7、支付宝没钱，微信中有
- 8、担心质量，要求货到线下付款，怕退换货运费贵
- 9、交易金额大，支付限额

- 1、运费险
- 2、货到付款
- 3、账期支付
- 4、诚E赊（安全账期）
- 5、融易收（对公转账）
- 6、分阶段付款
- 7、卖家发起订单
- 8、采源宝（保护客户资源）
- 9、网商银行

交易服务

金融服务

极速到账

账期支付

信用卡支付

分阶段付款

货到付款

NEW 网商银行信任付

快速回款

交易服务管理

运费险

收款服务

NEW 网商银行融易收

电子承兑汇票



特别提醒：

1) 1688诚信金融商友阵地，邀您参与！[立即加入！](#)

2) 关于诚e赊卖家应收账款转让（提前收款）服务暂停维护公告！[了解详情！](#)

诚e赊 上1688, 就享免费赊账进货

[了解更多](#)

[切换为买家](#)

应收账款

35,408.52元

应付订单服务费 ?

46.94元

提前收款费用 ?

订单金额 x 约 0.0225% x 提前收款天
数

(到账自动扣除)

截止2020-04-24前有效 [退出服务](#)

诚e赊订单明细

全部 (201)

已逾期 (0)

提前收款申请中 (0)

提前收款成功 (0)

提前收款失败 (0)

到期待收款 (0)

对公转账 — 融易收

对公转账-融易收（卖家版） <https://peixun.1688.com/train/detail?spm=a26eo.7780849.0.0.V0vqt6&code=15105>

对公转账-融易收（买家版） <https://peixun.1688.com/train/detail?spm=a26eo.7780849.0.0.V0vqt6&code=15106>

融易收有哪些价值

大额支付

- ◆ 买家可以使用任意银行进行付款
- ◆ 付款金额无限额

票款一致

- ◆ 电子回单收付款凭证与发票信息一致
- ◆ 财务处理便捷与税务机构解释清晰

收款便捷

- ◆ 使用网商银行账户收款提现无限额
- ◆ 提现不收手续费

账期支付

账期支付指的是卖家给予存在合作关系的老买家授予一定的信用额度，被授信的买家在线下单后可不用付款即可完成进货，之后在卖家所设定的结算日到期前向卖家统一支付账期内确认收货的全部订单款项的一种全新交易方式。

账期类型	账期说明
月结（指定结算日）	需设定结算日，当月结算日0时0分0秒始至下月结算日到期前一日的23时59分59秒止为一个账期，买家的全部账期支付订单均适用该账期。
自主选择账期时间（不设结算日）	无需设定具体结算日，账期为相应订单“确认收货”之日起的赊账时间，买家需在订单“确认收货”后的对应时间内完成真实付款。



提供月结场景，留住新老买家



计入商品销量&提升交易勋章



批量设置额度及账期，便捷完成交易



分阶段付款

1 加工订制类场景

买家有订制类的需求时，会找到具备加工能力的工厂，先付一部分订金，此时工厂会先拿这部分订金准备生产材料。等生产完成后，卖家与买家线下沟通，买家付尾款，然后卖家发货。

2 新品预售类场景

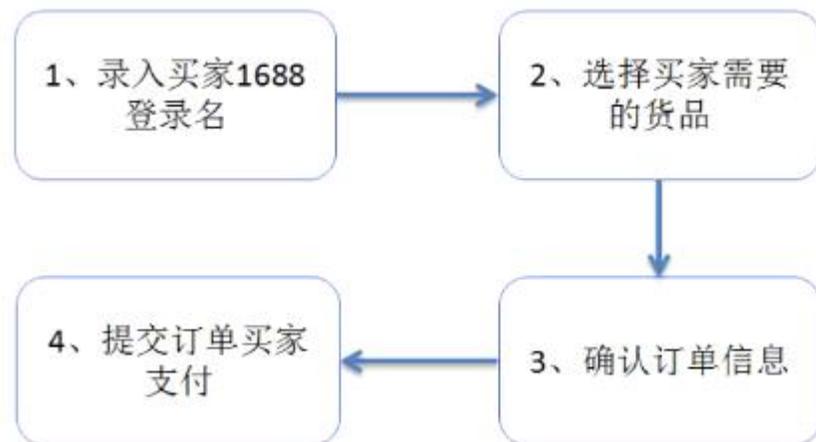
当卖家有新的产品设计出来时，一般会采取预售的方式，来验证一下这个产品的热度如何。此时，买家付一部分订金，等待卖家生产完成后，买家付尾款，卖家发货，完成交易。



一、商家发起订单

迅速的让‘懒惰’的买家留存在线上
入口： 卖家中心 → 卖家交易管理 → 发起订单

当买家拥有一份采购清单但又对线上操作不熟也不愿在线上操作时我们可以使用“卖家发起订单”这款工具替买家下单，同时也能将线下的交易搬到线上来，为您的店铺累计交易额。



卖家发起订单



1、“发起订单”的运用

全部功能 >

最近使用的功能 >

卖家交易管理

已卖出的货品

发起订单

发货管理

一分钱样品管理

① **【重磅！】** 运费险全市场升级，赠流量，扩规模 [查看详情>>](#)

【推荐】 履约保证金险重大升级，加入后最高解冻16000元 [立即解冻>>](#)

【推荐】 电子合同上线，有效保障交易履约，邀您免费试用！ [立即体验>>](#)

近三个月订单 ▾ | **全部订单** 待付款 13 待发货 8 待收货 400 退款退货中 1 待评价 23 更多 ▾ 导入发货

订单关键词 买家登录名 搜索 ▾ 更多搜索条件

▾ 批量发货 ▾ 批量关闭 批量导出 ▾ 批量打印 ▾ 隐藏交易关闭的订单 上一页 1 / 328 下一页

货品	单价(元)	数量	总金额(元)	订单状态	交易操作	其它
----	-------	----	--------	------	------	----

如何“发起订单”

订单信息

货品图片	货品名称	单价(元)	数量	金额(元)
	厂家加长快递袋定做30*110 20*90 40*42 钻石画、瑜伽垫专用袋 双层厚度：现货白色34*104瑜伽垫袋	75.00	1000	75,000.00

运费共计： 元

应付总额(含运费)：**75,000.00** 元

[返回上一步](#)

[提交订单](#)

账期支付

数量总计：**1000**件 货品金额总计(不包含运费)：**75,000.00**元

[预览](#)



采源宝：是1688为商家提供的“私密维护老客户的工具”

- 1、商家：在**采源宝后台**发布商品/动态等，未经您设置授权，都不会出现在公开市场中，只会显示给与您建立关系的买家；
- 2、买家：在采源宝app中只能查看到您建立了关系的供应商的授权内容（产品信息），采源宝不会向用户推荐其他供应商及商品。您可以在app中快速下单、交易、支付、查询物流信息等，并且更便捷的功能持续开发新中。



线下客户转线上，私域管理，继续强关系，增加成交效率，方便管理

客户如何通过采源宝下单



 义乌市网邦包装制品有限公司
塑料包装制品
销售中的商品 16件




灰黑色快递袋，现货供应，...
1分钟前 转发义乌市网邦包装制品...
¥4.30-53.50 下单


灰黑色快递袋，现货供应，...
6天前 转发义乌市网邦包装制品有...
¥28.50 下单


白色新料快递袋，现货供应...
6天前 转发义乌市网邦包装制品有...
¥7.20 下单


灰黑色快递袋，现货供应，...
6天前 转发义乌市网邦包装制品有...
¥4.30 下单




灰黑色快递袋，现货供应，...
无需定做，网帮...
¥4.30

双层厚度 ⁹

灰色 17*30
¥4.30 - 9 +
库存:280114

灰色 20*30
¥6.00 - 0 +
库存:474160

灰色 20*35
¥7.00 - 0 +



营销工具的运用

限时促销

网帮 厂家直销 闪电发货 承接定制

45*60

- ✓ 韧性好
- ✓ 粘性强
- ✓ 承重强
- ✓ 防爆边



登录 **CCTV 1** 广告企业

距离活动结束 3天 04:14:27

厂家直销邮政45*60厚防水淘宝...

¥41.58 /包 ¥42.00
成交量: 75包 1包起批

立即抢购

网帮 厂家直销 闪电发货 承接定制

40*60

- ✓ 韧性好
- ✓ 粘性强
- ✓ 承重强
- ✓ 防爆边



登录 **CCTV 1** 广告企业

距离活动结束 3天 04:14:27

义乌厂家定做印刷 新料40*60...

¥36.63 /包 ¥37.00
成交量: 66包 1包起批

立即抢购

网帮 厂家直销 闪电发货 承接定制

50*60

- ✓ 韧性好
- ✓ 粘性强
- ✓ 承重强
- ✓ 防爆边



登录 **CCTV 1** 广告企业

距离活动结束 3天 04:14:27

义乌现货快递袋 邮政50*60汇...

¥45.84 /包 ¥46.30
成交量: 59包 1包起批

立即抢购

网帮 厂家直销 闪电发货 承接定制

45*55

- ✓ 韧性好
- ✓ 粘性强
- ✓ 承重强
- ✓ 防爆边



登录 **CCTV 1** 广告企业

距离活动结束 3天 04:14:27

定制白色快递袋 顺丰品质45*5...

¥37.62 /包 ¥38.00
成交量: 50包 1包起批

立即抢购

老客户维护

订单编号	买家公司	买家会员	卖家公司	卖家会员	货品总价	运费(元)	涨价或折	实付款(元)	订单状态	订单创建	订单付款	发货方	收货人姓	收货地址	邮编	联系电话	联系手机
20140007	赵亚龙 (个人)		义乌市网帮包装制	网帮包装制	1,732.00	0.00	24.32	1,732.00	交易成功	#####	#####	商家发货	赵亚龙	四川省 成都市	000000		15000000000
20140560			义乌市网帮包装制	网帮包装制	29.00	0.00	0.00	28.86	交易成功	#####	#####	商家发货	陈国	四川省 成都市 武侯区 亚阳街	610001		15000000000
20140027	安徽中 科商贸有		义乌市网帮包装制	网帮包装制	2.00	0.00	0.00	2.00	交易成功	#####	#####	商家发货	陈国	安徽省 合肥市	234000		15000000000
20140005			义乌市网帮包装制	网帮包装制	334.00	0.00	0.00	330.34	交易成功	#####	#####	商家发货	陈国	浙江省 金华市 义乌市 东二区	322000		15000000000
20140013			义乌市网帮包装制	网帮包装制	3,995.00	0.00	-13.00	3,980.00	交易成功	#####	#####	商家发货	陈国	浙江省 金华市	322000		15000000000
20140004			义乌市网帮包装制	网帮包装制	96.40	0.00	0.00	96.40	交易成功	#####	#####	商家发货	陈国	湖南省 长沙市 长沙县 日丰城	410100		15000000000
201400034			义乌市网帮包装制	网帮包装制	14.35	0.00	0.00	14.35	交易成功	#####	#####	商家发货	陈国	贵州省 贵阳市 花溪区	550009		15000000000
201400074			义乌市网帮包装制	网帮包装制	4.35	0.00	0.00	4.35	交易成功	#####	#####	商家发货	陈国	黑龙江省 哈尔滨市	150006		15000000000
201400054			义乌市网帮包装制	网帮包装制	18.00	0.00	0.00	18.00	交易成功	#####	#####	商家发货	陈国	北京 北 京市 朝	100011		15000000000

老客户管理

旺旺ID	电话	客户姓名	客服	客户描述				第一次采购	第二次采购	第三次采购	
				客户地址	常用规格	定货价格	日使用量				累计金额
旺旺ID (可上门拜访) (至尊VIP)	15100001700	蔡吉平		浙江省金华市义乌市 业州路200号厂房 2楼	28*42加厚 38*52加厚 32*45 45*55 (回料)	...	2000个	11355	3.21号 32*45-10 捆38*52加厚20捆 28*42加厚30捆 (回料)	4.6号 32*45- 100捆 28*42加 厚100捆 (回料)	5.11号 28*4 加厚 200捆 (回料)
旺旺ID (可寄小礼品) (至尊VIP)	15000000000	蔡吉平		江州区个...村 7组4号	白色半新料个	17817	3.15号 20*35-50 捆(白色半新)	3.22号17*30- 100捆 38*52- 30捆 20*35- 100捆 28*42- 50捆 35*45-50	5.11号20*35 100捆 28*42-50捆



CBU通天计划-KA商家方案

项目背景

CBU一直致力于成为中国最繁荣的B2B在线贸易市场，2017年启动行业KA商家合作计划，希望有更多的有实力且有规模的品牌、实力厂家进行合作，双方合力打造商业繁荣。

“与真正有实力的供应商合作，合力通天”

以96为启动与KA商家展开联合推广，利用资源及产品运营方案赋能KA商家，通过1688完成商业诉求并长期利用1688进行客户交易及关系维护，帮助真正有线下规模和实力的供应商快速在线上扩展渠道

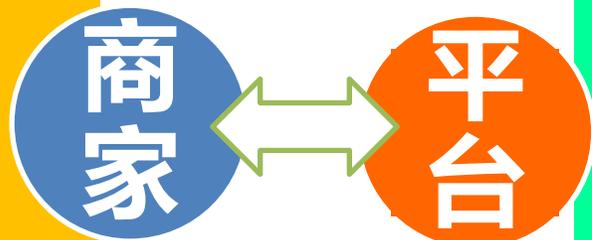
项目方案

通天项目

商家方案

平台方案

老买卖关系上搬
交易留存线上
线上客户运维体系
运营投入
自带线下流量
商业流量
KA商家运营规划



运营工具
(采源宝/交易工具/自营销)
免费流量
(大促/日常/活动/直播)
商业流量
线下展会
小二共建规划

更完善的虚假交易判定规则

私域运营工具

KA商家协议

通天商家权益

加入通天计划

- 1 享受KA商家八大权益，丰厚奖励计划，引入精准流量
- 2 更完善的虚假交易判定规则：为了更匹配与老客户之间的交易场景和形态，利用采源宝中的老客户订单有更完善的虚假判定规则，会尽量避免老买卖关系上搬的误判风险，如有误判会第一时间优先进行申诉处理。
- 3 交易累计，提升1688店铺整体交易数据：同一个商家账号，采源宝中的所有交易金额和订单笔数都会累积在1688旺铺中，即同样适用于交易勋章体系。
- 4 小二1V1共建通天商家规划，一起共创、共同奋战

通天商家十大专属权益

搜索较大程度加权

搜索结果页插入通天商家商品坑位。相当于精准网销宝

诚e赊：开通即享专属流量及优质买家精准引流

小二1V1共建商家计划

伙拼疯狂店促免审+行业海景房机会

部分行业线下展会

无线『好商推荐』会场资格

网销宝商业流量KA专享采购(具体方案待定)

结合商家意愿与小二建议作为种子优商输送给横向培育

实力商家搜索坑位优先展示

阿里云 × 1688.com

为了无法计算的价值
为生意创造更多的增值

1220.1688.COM 1688.com

闲鱼 × 1688.com

让你的闲置流通起来
让你的好生意闲不下来

1220.1688.COM 1688.com

零售通 × 1688.com

让百万小店拥抱DT时代
与千万中小企业共启商业未来

1220.1688.COM 1688.com

菜鸟 × 1688.com

当物流会思考
生意就会更顺畅

1220.1688.COM 1688.com

蚂蚁金服 × 1688.com

为世界带来更多平等的机会
让天下没有难做的生意

1220.1688.COM 1688.com

农村淘宝 × 1688.com

让农村生活更美好
让天下生意有生机

1220.1688.COM 1688.com

钉钉 × 1688.com

更酷的工作方式
更酷的生意模式

1220.1688.COM 1688.com



盒马 × 1688.com

尽享美味鲜货
把握源头好货

1220.1688.COM 1688.com

市场放声（开源引流造势）



市场放声（开源引流造势）





1688商人节日报

1688 BUSINESS DAILY
主编 1688.COM 第3期 统一出版物号 CN1688

合作58速运 一起搞事情

1688商人节联合58速运，给予商户专业补贴，承诺买家最短**2小时**内拿到货源。让**50万**辆58速运货车成为1688商人节移动的宣传牌，一起联合搞事，为商人节打CALL。

扫码参与狂欢

1688情报局
让先知道的人先富起来
1220.1688.COM

首页 女装 内衣

疯狂店促
女装快
腔调**免审**
每周五10点更新
+海景

全店满减 限时包

女装 童装

2017秋冬新款... 厂家

¥19.90 抢 ¥60.00
¥1.50 抢 ¥3.50
¥19.90 抢 ¥60.00

新品速递 优质货源



好 日用百货 女

关注

厂家直销

厂家直销

进店看看 >

公司

关注

今日店促 3折秒杀 9.9封顶 明日预告

首页 挑货 消息 4 进货单 我的

8闪豪华套餐

通天商家六大专属横向权益(达到横向门槛的商家可得)

达到淘货源通天门槛

1. 入驻淘货源市场
2. 近30天淘卖支付GMV大于等于20万

获得淘货源通天权益

1. 淘货源搜索加权
2. 淘货源搜索结果置顶
3. 通天商家专属频道
4. 垂直市场专属楼层
5. 大促/活动专属楼层

达到伙拼通天门槛

1. 月累计伙拼交易额达到各伙拼行业门槛，大促伙拼交易额达到各伙拼行业门槛(具体门槛不同行业有差异，请咨询伙拼小二)

获得伙拼通天权益

1. 通天商家专属伙拼，天天特卖，疯狂店促专场活动资格
2. 日常伙拼活动，特色营销活动，大促审核优先通过
3. 核心商家特别推荐楼层
4. 不同等级KA营销组合包

达到跨境通天门槛

1. 全球工厂+优质供应链商家(通天组货商)
2. 商家通过深度验厂/有权威机构(SGS、ITS等)验厂报告
3. 月累计跨境买家数超过20个
4. 月累计跨境交易额超过50万
5. 大促期间跨境交易额超过20万

获得跨境通天权益

1. 商家获得“跨境全球工厂”或“跨境优质供应链商家”打标，及加权
2. 跨境频道行业楼层主推坑位
3. 跨境牛商集合页奖励资源
4. 跨境营销活动免审(待细化)
5. 相关金融权益补贴(诚E除贴息等)
6. 每年4次以上的线下免费展会，及多次优惠价展位
7. 线下大买家(行业巨头)私密订货会机会
8. 跨境类专业媒体或网站(雨果网)线上精准推广机会

(续上页)

达到微供通天门槛

- 1、月累计微供买家数
100个
- 2、月累计微供交易额
100万
- 3、大促当天微供交易额
50万

获得微供通天权益

- 1、微供市场搜索布点，增加搜索橱窗位（待开发）。
- 2、微供市场固定场景推荐，例如“实力厂商”“品牌会场”等会场资格
- 3、行业市场推荐模块(待开发)
- 4、线下展会/买家对接会/优先权
- 5、微供营销活动优先审（待细化）
- 6、店铺拍档、买家秀、商家PUSH等工具优先使用权

达到进口通天门槛

- 1、月累计成交金额300万以上；
且大促当天成交额达到100万
以上
- 2、月成交额500万以上，大促
成交额300万，且愿意购买专
属付费推广套餐者升级为封神
商家

获得进口通天权益

- 1、进口小二1V1共建商家计划
- 2、进口伙拼疯狂店促免审+行业海景房机会
- 3、微供市场进口频道核心资源推广曝光
- 4、淘货源市场淘掌柜买家核心资源推广曝光
- 5、入选无线『好商推荐』、进口好商榜单资格
- 6、进口无线页面包装推广机会
- 7、入选进口无线市场优质商家榜

达到淘工厂通天门槛

- 1、入住淘工厂
- 2、加工月交易额大于50万
- 3、大促期间大于30万

获得淘工厂通天权益

- 1、淘工厂专场活动优先
 - 2、淘宝天猫打通项目，独立的通天商家工厂池，加工盒子优先前面的位置展示
 - 3、淘工厂频道资源展示
 - 4、淘宝天猫对接流量买家对接，精准匹配大买家，意向大买家对接
 - 5、线下展会直通，通天商家淘工厂线下展会第一优先级入选
 - 6、定期带大买家走访通天商家工厂，面对面洽谈
- 加工月交易额：50万以上享受1-2，100万以上享受1-4，300万以上享受1-6

工业品品牌站 通天权益

1. Imall品牌站小二1v1共建商业计划
2. Imall品牌站搜索加权、打标、首屏轮播资源
3. Imall品牌站专属活动，大促会场海景房
4. Imall品牌站精准买家推送、大企业采购优先推荐

企业汇采 通天权益

- 1.企业汇采小二1v1共建商业计划
- 2.企业汇采专属活动优先，大促主推坑位
- 3.企业汇采固定场景推荐
- 3.企业汇采搜索加权
- 4.企业客户定向对接，精准匹配

大企业采购 通天权益

1. 大企业优质商机推荐；
2. 大企业采购平台展播；

通天商家权益行业专享（各行业有差异，请按照您所在行业为准）

牛商集合页奖励资源

PC频道“优品推荐资源位

“核心商家”报名入口免审

小二精品辅导课程

所有活动报名绿色通道

无线门洞
『好商精选』

伙拼专属（日常）：
天天特卖优先审核
疯狂店促优先审核
伙拼返场活动优先审核
伙拼其他活动优先审核

首页导航热点区、行业货源热点区、行业推荐、热搜词、频道热搜词、无线八门洞、导购词等

报名方式与审核

1、报名入口：

老通天报名入口

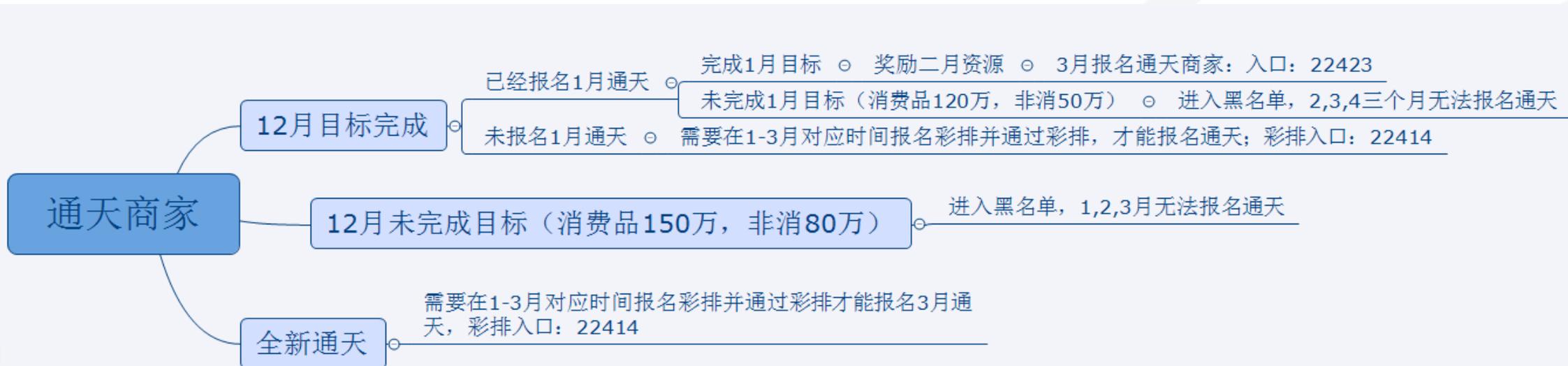
<https://act.1688.com/home/monthCalendar.htm?settingId=268&tid=22423> （12月通天且留存的商家报名该入口）

新通天商家报名入口：<https://act.1688.com/home/monthCalendar.htm?settingId=271&tid=22422> （12月不是通天的商家报名此入口）

通天彩排入口：<https://act.1688.com/home/monthCalendar.htm?settingId=267&tid=22414> （1月不是通天的商家报名此入口进行彩排）

2、审核与节奏：

- 首次报名的通天商家，想参加3月新通天的选择新通天报名入口；想报名3月份的新通天商家需要报名通天彩排入口；
- 如果是12月留存的通天商家1月份没有续报通天，想直接参加3月份大促则需要报名通天彩排入口重新彩排；
- 买家数要求：通过采源宝或卖家主动发起订单买家数 ≥ 3
- 交易要求：主动发起订单或者采源宝订单 ≥ 5 万笔数： ≥ 1 笔；网商银行或者融易收支付笔数： ≥ 1 笔（总共需要 ≥ 2 笔或者兼之）



招商节奏

由于本次3月份通天商家招商要求高，中间是春节，为了底层数据计算和招商能够沿用现在的月底报名，计划实现整体招商节奏如下：

月份	彩排招商时间	彩排考核时间	通天招商报名时间	通天商家招商活动时间	通天商家参加月份	备注
1	1月1日~1月24日	1月1日~1月25日	1月15日~1月31日	3月1日~3月31日	3	1: 商家当月彩排和报名可以同时进行, 2: 当月也可以先彩排后报名彩排报名入口 3: 商家当月彩排必须当月报名, 隔月彩排无效
2	2月1日~2月24日	2月1日~2月25日	2月15日~2月28日	3月1日~3月31日	3	

彩排期：1月1日-1月25日；2月1日-2月25日；这两个时间段内彩排通过并报名彩排后，并且当月报名通天报名入口才有效

奖励/去标事项

1：去标方式：

通天商家月底没有完成没有完成金额要求（低于目标完成率80%），去除通天标并进入3个月的冻结期，不能重新报名。节点去除流量标（不满足去除下个阶段流量）

考核节点：16日；考核时间段：1~15日；考核要求：全月目标完成率20%；

考核节点：29日；考核时间段：28日当天；考核要求：大促当天目标100%及其以上

考核节点：4月1日；考核时间段：1~31日；考核要求：全月大促目标100%及其以上

月底考核不满足要求3月份内不能再次报名通天项目

2：彩排阶段：

彩排招商分为两个阶段：1月1日~1月24日；2月1日~2月24日；

彩排考核同样分为对应的两个阶段：1月1日~1月25日；2月1日~2月25日；

1月彩排没通过的商家可以继续报名2月彩排；

彩排商家报名门槛要求**3A及以上**；

3：报名3月通天要求：

新通天商家通过彩排期：1月1日-1月25日&2月1日-2月25日为彩排期，这两个时间段内彩排通过的新商家有资格报名通天商家；

PS：新通天商家定义：1月不是通天商家的商家；

老通天商家不需要经过彩排期，直接可以报名3月通天商家；PS：老通天定义：1月是通天商家；

4：风险点：

彩排期通过的商家报名3月通天商家有可能因资质不符被运营审核不通过（彩排通过只是意味着商家具备完成彩排的能力，并不具备通天商家的能力）

通天商家新流程



1: 通天分为两个大节奏:

潜力通天: 彩排 (通天商家储备)

正式通天: 招商以及节点考核和培育

2: 彩排期:

报名时间: 1月1日~1月24日; 2月1日~2月24日;

报名条件:

A: 3A (门槛指标)

B: 线下B类规模大于等于3000万 (参考指标)

C: 店铺回头率大于等于25% (参考指标)

D: 其他指标参照日常报名要求

彩排时间: 1月1日~2月25日; 2月1日~2月25日

, 审核通过隔天有彩排看板

彩排要求:

A:主动发起订单或者采源宝买家数: ≥ 3

B: 主动发起订单或者采源宝订单≥5万笔数: ≥ 1笔

C: 网商银行或者融易收支付笔数: ≥ 1笔

审核通过隔天有彩排看板

彩排通过能够看板引导参加正式通天报名

3: 3月通天商家正式招商:

新通天商家报名单独入口

报名时间: 1月15日-1月31日; 2月15日-2月28日

报名条件:

A: 当月完成彩排商家

B: 3A (门槛指标)

C: 线下B类规模大于等于3000万 (参考指标)

D: 店铺回头率大于等于25% (参考指标)

E: 其他指标参照日常报名要求

老通天单独报名入口

报名时间: 1月15日-1月31日; 2月15日-2月28日

报名条件:

当月符合留存条件的通天商家, 只需要提交下月目

标

3月通天商家节点标准

以下通天流程招商3月份通天商家开始执行，节点考核公布立刻执行

通天商家去留标准(产品化)

部门	一级类目	彩排期（彩排通天才能报名通天）打标要求	15号节点	28号节点	月底节点	
消费品部门	童装、内衣、男装、箱包、运动户外、女装、服饰配件、饰品、鞋、纺织、皮革、家纺家饰、数码、电脑、家用电器、母婴用品、玩具、食品、饮料、餐饮生鲜、家装、建材、工艺品、礼品、宠物及园艺、性保健品、个护家清、美容护肤/彩妆、日用百货、办公、文教、汽车用品、汽摩及配件	满足：（采源宝或者发起订单） 买家数≥3;1笔≥5万；一笔网商银行支付（不限额） ； 权益：获得通天招商报名	满足：月交易目标 ≥200万 且大促月的大促当日目标 ≥100万 ，打通天商家标； 权益：流量标和通天商家标，商家看板； 不满足：不打通天商家标	满足：完成商家目标 ≥完成率20% ； 权益：保留或者恢复流量标，保留通天商家标，保留商家看板 不满足：去流量标；保留通天商家标和看板	满足：大促当天目标 ≥完成率100% ； 权益：保留或者恢复流量标，保留通天商家标，保留商家看板 不满足：去流量标；保留通天商家标和看板	满足：完成商家目标 ≥100% ； 权益：保留或者恢复流量标继续参加下月通天 不满足：黑名单3个月
非消费品部门	机械及行业设备、五金、工具、电工电气、照明工业、个人防护、安全、防护、包装、化工、橡塑、精细化学品、电子元器件	满足：（采源宝或者发起订单） 买家数≥3;1笔≥5万；一笔网商银行支付（不限额） ； 权益：获得通天招商报名	满足：月交易目标 ≥100万 且大促月的大促当日目标 ≥50万 ，打通天商家标； 权益：流量标和通天商家标，商家看板； 不满足：不打通天商家标	满足：完成商家目标 ≥完成率20% ； 权益：保留或者恢复流量标，保留通天商家标，保留商家看板 不满足：去流量标；保留通天商家标和看板	满足：大促当天目标 ≥完成率100% ； 权益：保留或者恢复流量标，保留通天商家标，保留商家看板 不满足：去流量标；保留通天商家标和看板	满足：完成商家目标 ≥100% ； 权益：保留或者恢复流量标继续参加下月通天 不满足：黑名单3个月

3月考核节点（与其他时期通天考核不同）：3月通天商家考核变更，由于需要大促当日爆发3月通天商家15~27号主要考核商家的蓄水情况，所以3月的考核标准变成下标考核指标：

	15号节点	蓄水期		爆发期	月末考核
时间周期	3月1日~3月15日	3月16日-3月20日	3月21日-3月27日	3月28日	3月31日
目标设定	通天全月目标完成20%既可 多余金额通过账期支付蓄水到3月28日	提前创建预结款：按照实际大促目标通过账期支付工具提前创建预结款订单，将结款日设为3月28日（建议有账期的老客户在大促前需要发货的使用，建议能创建占总目标的50%以上	提前创建预订单：按照实际大促目标通过主动发起订单工具提前创建待支付订单，确保订单需在3月28日当天完成支付建议能（创建占总目标的50%以上）	12点≥大促日总目标20% 16点≥大促日总目标60% 24点≥大促日总目标100%	≥月总目标100%

通天商家要求

招募商家范围

今年招募的KA商家会重点考察商家的规模及影响力

重点招募四大类客户

线下优质品牌

实力工厂

知名品牌代理商

实力贸易商

消费品商家标准

线下实力规模大，线上可以新增交易的商家

公司年营业额3000w以上

1688店铺规划累计月交易金额200w以上

大促日当天交易不低于100W（例如：
328/96/1220）

新通天必须是当月彩排通过并报名的商家

已开通诚信通3个月

加入买家保障，交易勋章3A及其以上

符合风险评估标准，企业诚信等级必须是
AA或BBB或AAA或A之一

店铺回头率大于等于25%

店铺累计扣分小于36；没有严重知识产权侵权；
满足活跃商家基准线

若部分标准不满足资质但属于以下类别商家可单独申请并有机会通过审核：知名
品牌商、有较强的线下实力（实力工厂）有较大线下交易规模且愿意上搬的

非消费品商家标准

线下实力规模大，线上可以新增交易的商家

公司年营业额3000w以上

1688店铺规划累计月交易金额100w以上

大促日当天交易不低于50W（例如：
328/96/1220）

新通天必须是当月彩排通过并报名的商家

已开通诚信通3个月

加入买家保障，交易勋章3A及其以上

符合风险评估标准，企业诚信等级必须是
AA或BBB或AAA或A之一

店铺回头率大于等于25%

店铺累计扣分小于36；没有严重知识产权侵权；
满足活跃商家基准线

若部分标准不满足资质但属于以下类别商家可单独申请并有机会通过审核：知名
品牌商、有较强的线下实力（实力工厂）有较大线下交易规模且愿意上搬的

通天商家彩排期—采源宝介绍

采源宝是1688为商家提供的“分销订货+CRM私域工具”

采源宝对商家的好处

工具独立，数据统一

- ◆ 采源宝商品更简单，只要有商品标题、图片、描述，及对应的价格物流信息即可，不强制填写各种各样的商品属性信息；
- ◆ 商家在采源宝中的交易数据，都会累计到账号对应的1688旺铺中

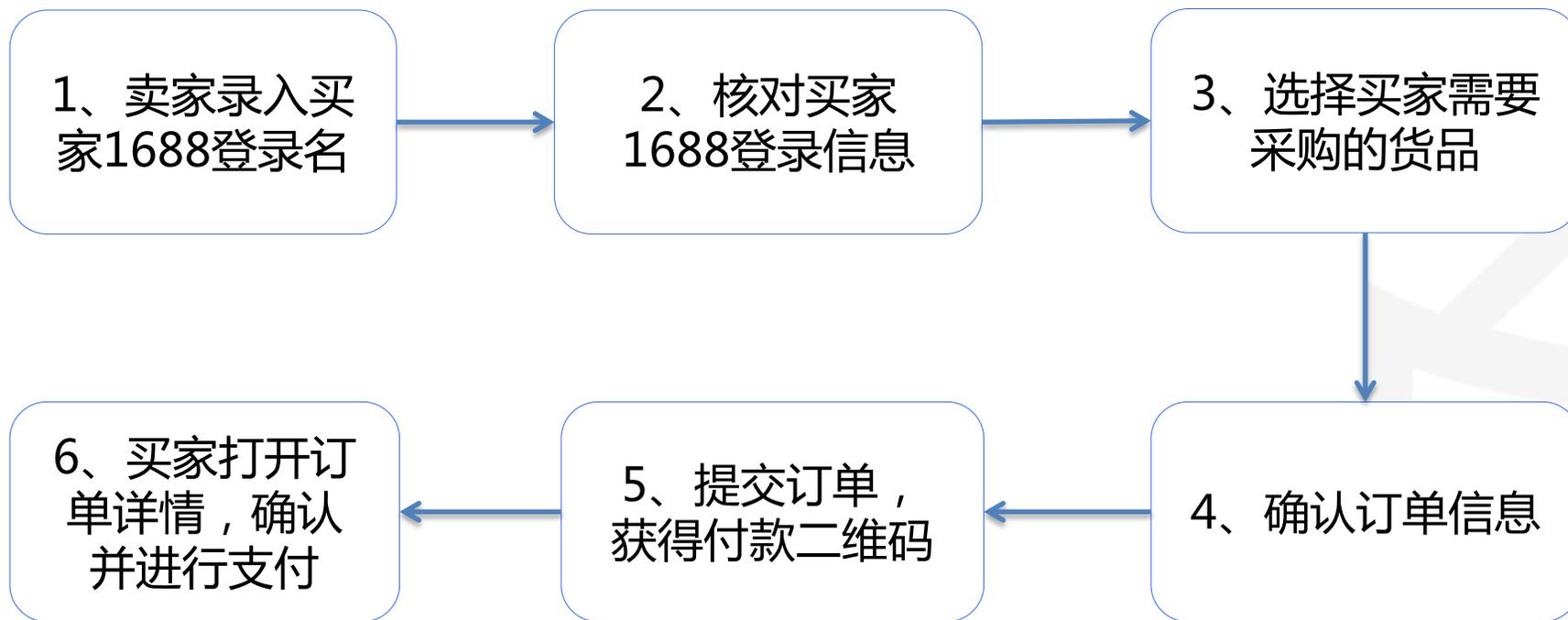
交易数据积累，从市场获取更多新客户

- ◆ 采源宝上有交易，会补贴整个阿里巴巴平台的新客户，开拓新买家，采源宝交易额越高，获得新客户越多

通天商家彩排期—发起订单介绍

商家在完成产品发布以后，可以在线上为远程客户创建订单，并通过发送二维码的方式引导用户支付。

具体产品介绍



仅需6步，您即可为买家发起订单邀约，买家仅需确认并支付即可完成订单。



蚂蚁金服旗下品牌



网商银行



MYbank



蚂蚁金服主导成立的，经中国银监会批准设立的银行

网商首选
金融服务商

互联网银行
探索者

普惠金融
实践者

利用互联网的技术、数据和渠道创新
来帮助解决小微企业融资难、融资贵等问题
促进实体经济发展

产品教程

1 网商App下载

- 1、苹果手机：可通过APP STORE进行搜索下载；
- 2、安卓手机：可通过各下载商店进行下载；
- 3、电脑端：可以通过登录网商银行官方网站 www.mybank.cn，扫描主页的二维码进行网商银行APP的下载；或者通过支付宝手机端关注网商银行的服务窗，点击【功能服务】-【网商银行APP】，根据页面提示操作。。



产品教程

2 网商银行注册

1. 打开网商银行客户端，点击首页【支付宝账户登录】，支付宝授权，勾选《用户授权协议》，确认授权，
2. 点击【人脸识别】进行人脸验证，按照提示进行人脸校验
3. 根据页面提示设置登录密码及交易密码，进入审核中状态
4. 信息补充完整，开通支付宝快捷支付，完成注册



产品教程

3 交易资金转入网商活期余额

方式1：打开网商银行APP，点击【转账】-【转入】，根据页面提示输入转入金额，选择网商银行绑定的银行卡或者绑定的支付宝账户余额，确认后输入交易密码，完成资金转入。



产品教程

3 交易资金转入网商活期余额

方式2:从其他银行网银、手机银行或者柜台向网商账户转账，不限金额，具体操作和限额参考各家银行标准。网商银行账号查询方式，打开网商银行APP，在【我的】的页面可以查看。



产品教程

4 开通网商银行快捷支付

在1688下单付款页面，【付点击款方式-支付宝担保交易】-选择网商银行储蓄卡-【立即付款】（余额宝首次支付需要开通余额宝支付服务，余额宝开通支付只支持移动端开通，目前不支持PC端开通，无线端开通余额宝支付后，可在移动端及PC端付款）-显示正在开通余额宝自动申赎功能，点击【开通并付款】，支付成功。

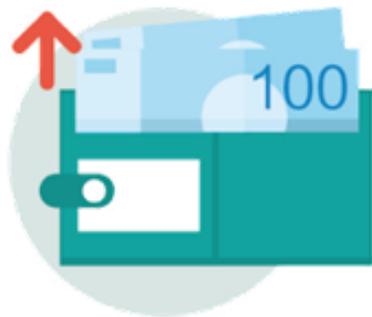




纯信用
无抵押无担保



速度快
最快3分钟到账



额度高
最高额度100万



利率低
最低日息万3



随时贷
7*24小时在线办理

平台活跃度越高，额度越高，利率越低

贷款期限：6个月/12个月

还款方式：先息后本/等额本金

举例：贷款10万元，等额本金还款，1年利息最低6000元



进圈子，领红包！

- 支付宝扫一扫加入圈子
- 在指定活动帖子内留言，即可获得688元红包

➤ 红包使用说明：

红包用于抵扣诚企贷产生的利息，有效期6个月

红包将于下周一发放至对应的支付宝账户，可至网商银行官网查看申请并支用诚企贷的客户，从第4期还款起，可使用该红包抵扣利息
本次红包活动，与网商银行其他利息优惠不可叠加使用



Thanks

对于违反平台规则及恶意刷单者直接取消参与资格并保留追究权利