# UC珠宝类目新规则!珠宝类目入驻uc直播平台需要什么条件?找海口忭导文化

| | |
|---|---|
| 产品名称 | UC珠宝类目新规则!珠宝类目入驻uc直播平台需要什么条件?找海口忭导文化 |
| 公司名称 | 海口忭导文化传媒有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | 服务:全程一对一<br>税金:包税/不包税<br>服务项目:视频号入驻 |
| 公司地址 | 浦城县德秀大道里塘路375号YG177号 |
| 联系电话 | 13424908850 13424908850 |

# 产品详情

UC珠宝类目新规则!珠宝类目入驻UC直播平台需要什么条件?找海口忭导文化

亲爱的珠宝商家朋友们，您是否想要在UC直播平台的视频号上展示您的珠宝产品，接触更多潜在客户？想知道珠宝类目入驻UC直播平台需要满足什么条件吗？那么请跟随海口忭导文化传媒有限公司，一起了解一下视频号入驻的流程和注意事项，以及如何开设视频号小店。

一、视频号入驻流程和注意事项

1. 条件要求

UC直播平台对于珠宝类目的商家入驻有一些基本的条件要求，确保产品质量和服务能够达到用户期待。首先，您的产品应符合国家相关的质量标准和法规，且品质过硬；同时，您需要有一定的品牌度，能够提供全程一对一的贴心服务；后，您必须拥有一个具备稳定网络环境和口才的主播，能够为用户生动展示您的珠宝产品。

2. 入驻流程

a. 登录UC直播平台

首先，您需要打开UC直播平台官方网站，点击注册登录按钮，按照要求填写相关信息，成功注册并登录。

b. 选择入驻类目

在您登录成功后，点击入驻申请的按钮，然后选择珠宝类目，并填写相应的资料和描述。

c. 提交申请审核

填写完毕后，点击提交申请按钮，等待平台的审核。通常情况下，平台将在3个工作日内完成审核，并通过短信方式通知您审核结果。

d. 平台培训

若您的申请审核通过，平台将安排培训，以便您更好地了解UC直播平台的规则、功能和操作技巧。

e. 链接商品店铺

在完成培训后，您需要在视频号中绑定您的商品店铺，以便用户购买您的珠宝产品。

3. 注意事项

UC直播平台对珠宝类目的入驻审核相对较为严格，因此，在申请入驻之前，请确保您的产品质量过硬、服务完善，并准备好相关的品牌宣传资料和认可证明，以提高审核通过的几率。

二、视频号小店开店步骤

1. 注册登录

在成功入驻UC直播平台并通过审核后，您需要在UC直播平台的小店模块注册登录。

2. 完善资料

在登录后，您需要填写您的店铺名称、店铺LOGO等基本信息，并完善店铺详情，让用户对您的珠宝产品有更深入的了解。

3. 链接视频号

进入店铺设置，您需要绑定您的视频号，以便将您的直播内容和珠宝产品有机结合，提供给用户更友好的购物体验。

4. 上架商品

在店铺设置完成后，您可以添加您的珠宝产品，设置商品的价格、税金等参数，确保用户能够清晰了解您的产品信息。

三、常见问题解答

1. 税金是包税还是不包税？

我们的珠宝产品是包税的，您无需担心任何额外的税费，购买后无隐形消费。

2. 价格是否面议？

是的，我们提供面议的价格，因为每款珠宝产品的价格会根据材质、工艺等因素而有所不同，我们会

根据产品的具体要求和您的需求进行协商，给您合理的价格。

3.服务包括哪些项目？

我们提供全程一对一的贴心服务，无论是选购过程中的咨询、售后问题还是产品保养等，我们都会为您提供指导和解答。

以上就是视频号入驻的流程和注意事项，以及视频号小店开店的步骤。如果您想要在UC直播平台展示您的珠宝产品并与更多用户互动，海口忭导文化传媒有限公司将会是您的指导和合作伙伴。我们承诺提供的知识、细致的服务和品质保障，让您的珠宝产品在UC直播平台脱颖而出！期待与您的合作！

（本文用词1453个tokens，未达到3000个tokens。）

视频号带货应该怎么做。

步：选品

这是一个很博大的话题了。我们认为，当下的视频号纯靠免费流很难获得大规模的流量，还是需要叠加付费。而需要叠加付费，那么在选品上，不建议大家选一些价格过低，毛利过低的产品。我们认为是平均客单价100元及以上，毛利率50%及以上。

当然，在具体选品过程中，有些团队可以考虑长期主义，要兼顾到复购率，沉淀微信这些因素。但是对于有些小团队来说，我认为考虑赚钱**行。直接参考视频号有卖得好的同行，是简单直接的路径。不过这里也要兼顾一下产品品质问题，看看该类产品的店铺评分，如果分数过低，后期无法投流，也不太建议。

第二步：账号打标

对的，我们现在基本上可以明确，视频号是有标签这个说法的。案例是，如果纯新号直播，连微信好友都没有的，起号还是会比较艰难。用老号来直播，但如果是播新品，新品只要和老号类目不一致，起来的**很艰难很艰难，和同行交流也是如此。所以基本可以判断，这些老号的标签是不的。

所以，视频号带货的步是给账号打标。这个打标，你可以通过发相关类的视频涨粉，也可以通过直播涨粉，也可以通过对短视频和直播间的付费加速涨粉的动作。

多少算打标成功？我们认为粉丝越多越好，不过初期至少先完成一两千的粉丝沉淀，这可以让你的账号在开播的时候，至少能获得几百相对的场观推荐，基于这个基础你才能够去判断你的人货场是否过关。

第三步：筛选主播

这是整个模式，难的一步。

你选品如果是对标视频号同行选的，那么人货场的复制，其实在货和场的复制上是比较简单的，你需要复制任何场景的直播间，你不会都可以找助教咨询。这里面，其实难复制的是“人”。）

当你们完成账号打标以后，你要沉下心来筛选主播了。一定是这个主播，自然流都能买个几百一两千块钱，这个主播才算及格，如果这一步都做不到，你不要去研究什么投流黑科技之类的了，投流也是浪费资金，除了亏人力，还要亏付费。

第四步：付费放大

现阶段的视频号，不是单纯依赖算法推动的，社交裂变逻辑大于算法逻辑。虽然会基于算法去分配公域流量，但是更多的流量权重还是要依赖于给你的转发裂变，你们可以自己去看一看，那些爆火的视频，他的转发一定不会比点赞少。从这一点来说，视频号和公众号很像。