

# 微信视频号怎么开通生鲜螃蟹虾蟹大闸蟹类目?如何报白找海口怵导文化

产品名称	微信视频号怎么开通生鲜螃蟹虾蟹大闸蟹类目? 如何报白找海口怵导文化
公司名称	海口怵导文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	周期:7天左右 税金:包税/不包税 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

微信视频号怎么开通生鲜螃蟹虾蟹大闸蟹类目?如何报白找海口怵导文化

随着社交媒体的快速发展，微信视频号成为越来越多商家展示和推广产品的重要平台。对于一个生鲜螃蟹虾蟹大闸蟹商家而言，如何将自己的产品展示在视频号上，吸引更多用户的关注和购买成为了一项重要的任务。本文将为您详细介绍视频号入驻的流程和注意事项，同时为您解答开设视频号小店的步骤，帮助您更好地推广您的商品。

### 一、视频号入驻流程和注意事项

#### 1. 视频号入驻流程

第一步：登录微信公众平台，在“开发者工具”中选择“小程序”。

第二步：点击“小程序”后，在页面右上角点击“创建小程序”按钮。

第三步：填写小程序的相关信息，包括小程序名称、类目等，并上传相关资质文件。

第四步：等待审核。微信官方会对您提交的资料进行审核，通常需要几个工作日。

第五步：审核通过后，您就可以自定义视频号的样式，并开始上传您的生鲜蟹类产品视频。

#### 2. 注意事项

- 提交资质文件时，一定要确保文件的真实有效性，以免造成审核失败。

- 在自定义视频号样式时，建议选择一种与您产品相关且吸引用户注意力的样式。
- 在上传视频时，要确保视频内容清晰、有趣，并能充分展示您的产品特点。

## 二、视频号小店开店步骤

1. 登录微信公众平台，点击“小程序管理”中的“小店”。
2. 点击“开通小店”，填写相关信息，包括小店名称、主营产品等。
3. 完善小店信息。在小店页面中，依次填写商家信息、商品信息、运费设置等。
4. 上架商品。通过上传商品图片、填写商品参数（如税金、价格、服务等）、设置商品描述等，将您的生鲜蟹类产品展示在小店中。
5. 推广宣传。通过微信朋友圈、视频号等渠道，分享您的视频号和小店链接，吸引更多用户参观和购买您的产品。

## 三、海口怵导为您提供知识、细节和指导

作为海口怵导文化传媒有限公司，我们致力于为商家提供的视频号入驻指导和相关知识。我们拥有丰富的经验和团队，可以为您解答入驻过程中的疑问，帮助您快速开通视频号并进行推广。同时，我们还会根据您的需要提供更多细节和指导，帮助您在视频号平台上取得更好的效果。

问答：

问：视频号入驻需要提供哪些资质文件？

答：具体的资质文件要求可以登录微信公众平台了解，常见的资质文件包括营业执照、法定代表人身份证等。

问：小店开店是否需要支付费用？

答：在微信公众平台开小店是免费的，但在运营过程中会涉及到一些费用，比如商品的运费、商品的推广费用等。

问：视频号和小店有什么区别？

答：视频号主要用于发布视频内容，吸引用户观看和关注；而小店主要用于销售商品，用户可以在小店中直接购买商品。

通过以上的介绍，相信您已经对如何开通视频号、开设视频号小店有了更清晰的了解。如需更多指导和详情，请联系海口怵导文化传媒有限公司，我们将竭诚为您服务！

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

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。