**百度百家号销售指南和FAQ问答解决**

**问：哪些行业可以做？哪些行业不能做？**

答：B2B、教育、商业服务、网络服务、生活服务等均准入（百家号能申请成功即默认准入； 医疗、招商加盟等不准入，详情见《违禁行业参照表》）；

**问：一个营业执照最多可以申请几个百家号？**

答：一个营业执照最多可以注册、蓝V认证两个百家号（注：同一个身份证只允许申请一个百家号）。

**问：**一个手机号可以绑定多个百家号吗？

答：一个手机号只能绑定一个百家号

**问：一个百家号可以购买几个关键词？**

答：一个百家号最多购买一个关键词

**问：一个关键词最多卖几个客户？**

答：一个关键词最多提交两家企业

**问：市场销售价格是多少？**

答：每单售价不得低于3880元一个词，2个词建议不低于6880元

**问：可以一年一卖吗？**

答：销售时长6个月（180自然日）

**问：一个词卖一家可以上线吗？**

答：必须要有2个百家号才可上线，上线起计时；

**问：同一个客户申请2个百家号，可以上线吗？**

答：同一个营业执照申请2个百家号，购买同一个词，可以上线，但是被百度系统抽查到会被强制下线，因为会影响用户体验，而且审核通过概率低。

**问：百家号命名规则是什么？**

答：百家号命名：品牌词+产品/服务词，所购买关键词需连续包含（举例：“仟渔**二手**三轮**洒水车**”，**可以购买**“洒水车”或“三轮洒水车”或“二手三轮洒水车”，但**不能购买**“二手洒水车” ）

**问：是不是要先注册好百家号，再提单？**

答：由于关键词资源稀缺，关键词先到先得，签单后请第一时间提单抢词，先确保抢词成功，再去申请百家号；

**问：销售过程中，A客户购买了第一位，但是第二位一直没有卖出去，A客户急着想上线，这个问题如何解决？**

答：销售策略：

1. 针对当地热门行业和相对比较集中的产业，先抢词，先把词抢下来，尽可能的多抢词，因为第一个位置你抢下来了，第二个位置也是你的，别的代理商想卖也无法卖。抢词过程中给A客户承诺上线时间尽量拉长，给自己留尽可能长的时间去销售第二个位置。
2. 针对非热门行业和相对冷门的行业，建议一个客户垄断2个位置的策略，销售过程中可以6880元一个词2个位置，只是注册的时候让客户提供2个营业执照，2个手机号码，把位置和关键词垄断。其实只是借个营业执照而已，百家号里面的内容和外链以及联系方式都可以是客户自己的。
3. 如果第二个位置实在卖不出去，可以通过关键词去搜索已经加了蓝V的客户，问客户要一下ID，低价卖出去，实在不行送给他总可以吧。

**问：**企业号会员和现有的企业百家号蓝v认证是一个产品吗？

答：不是，百度企业号会员是百度生态对企业的会员产品，以搜索特权为主，同时包含了企业百家号、贴吧、知道等多端认证。

**问：**搜索排名展现时间为6个月，后续该如何购买？

答：首次购买解锁全部会员特权，搜索排名6个月时效到期后需续费后才能持续享受6个月特权（是否具备续费资格，需通过平台审核）。

**问：**企业号会员提交关键词有什么注意的地方？

答：关键词字数控制在8个字以内，关键词必须包含在百家号名称内，不能跳词例如：百家号名称为：仟渔网物流搬家公司关键词可以拓展为物流搬家公司、搬家公司、物流搬家，但不能为物流公司（这属于跳词）具体规范参见：<https://baijiahao.baidu.com/docs/#/markdownsingle/BaiJiaHaoShiYongShouCeWanZhengBan/%E5%B8%90%E5%8F%B7%E5%87%86%E5%85%A5>

**问：**百家号真实性验证有哪几种方式？

答：一共有四种认证的方式，对公验证，电子营业执照，公函加盖公章，法人人脸识别（推荐）

**问：**百家号头像怎么设计？

答：建议使用跟百家号名称对应的产品照片或公司logo（简介：10-20个字左右公司简介）

**问：**百家号文章发布步骤？

答：为不影响企业百家号在百度首页的展示，需优先发布3篇文章进行激活，完成真实性认证后方可发布文章，建议每个月发布一篇文章。（首次发文章建议给客户发三篇，第三篇文章发布成功后48小时，时效一年的首屏展示大卡就有机会上线了）登陆百家号首页左侧—发布—选择发布类型（建议发布图文或视频）百家号首页左侧—管理—内容管理—全部：查看发布状态，显示已发布即可。

注：发布的内容中不得带有营销字眼否则会被封号

**问：**百家号登录有几种登录方式？

答：百家号有以下三种方式：百度账号密码登陆、手机号验证码登陆、百度APP扫描二维码登陆。

**问：**首屏展示大卡是指什么？

答：首屏展示大卡是指百家号名称里面包含的企业品牌词，公司简称或者商标名称。

**问：**蓝V多端互认是指什么？

答：百度百家号的蓝V可以在百度知道、百度贴吧、百度好看视频、百度网盘里面同步享受。

**问：**排名在什么位置（仅限移动是吗）？

答：仅限百度移动端APP和手机浏览器。

**问：**展现的方式是只能图文？还是视频？只能是一样吗？

答：展现方式包括图文和视频，也可以跳转到客户的官网、百度小程序、百度爱采购首页商铺等。

**问：可以跳转到淘宝京东吗？**

答：企业可在发布的内容中挂载小程序、商品卡（淘宝/京东/度小店商品），帮助实现销售转化。

**问：百家号里面的内容是否要经常更新？**

答：百家号里面的内容每个月最低要更新一次，保证百家号的活跃，要不然会有被封号的风险。

**问：**关键词不分热词冷门词价格是否都是统一价？

答：关键词价格都是一样的，不分冷热门。

**问：**已经做了蓝V认证的客户，可以购买关键词排名吗？

答：原则上已经做了蓝V认证的客户，是不可以单独购买关键词排名的，但是，考虑到大家在销售过程中遇到的实际问题，本着激活老蓝V，活跃新蓝V的宗旨。规则做了适当调整，在原来的规则基础上，允许老蓝V提报。但是需要遵守一下规则：

成功提交一个新蓝V，就可以享受3个蓝老V的资格，但一定要提升老蓝V用户的活跃度。

老蓝v用户提报必须满足以下条件：

（1）每个企业百家号必须是已经成功点亮蓝V；

（2）老蓝v 3月份必须有至少一篇发文，新蓝v 3月份发布至少3篇文章；

（3）每个企业百家号粉丝数量必须大于50个；

（4）关键词必须包含在企业百家号名称内，且关键词不能等同于百家号名称。

**问：**数据怎么体现出来，有后台数据或者其它的吗，还是仅仅看粉丝量和关注量？

答：百家号后台有相关数据的，如果百家号内容运营的好，数据还是很漂亮的。

具体参考百家号官方有问必答帮助中心：<https://yingxiao.baidu.com/home/help/details?id=56546>