

抖音卖衣服操作流程？ 抖音卖女装技巧

产品名称	抖音卖衣服操作流程？ 抖音卖女装技巧
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

第1是选品，即确定潜在的爆款。那怎么样的产品叫做潜在的爆款呢？

我们看到抖音上的网红卖货能力越来越牛逼，他们是怎样成功的呢？以及在抖音上我们看到的一些卖货的案例，他们都是怎么去把这个产品给弄出来的？

可能大多数人在抖音上卖东西考虑的是：我有产品后现在我该怎么样把这个产品给卖出去呢？于是直接去策划一些相关的视频来吸粉。而还有一部分人，他则是通过从其他地方去选择一些产品，也就是先选择爆款，然后再决定卖什么东西、怎么卖。

其实正常来讲，我们在进行确定这种选择的爆款的时候，我们可能要看很多东西，例如价格，数量，还有产品发货的难度，是从淘宝进货，还是从拼多多进货，自己是厂家，或者说自己是品牌方等等。

接下来，就是抖音营销的套路：7个技巧

技巧1：直接秀产品

如果你的产品已经做得很有创意并且功能新颖，可以方便随时做展示，那么请到抖音上直接展示做营销推广。例如讯飞语记app，在抖音上直接展示了app的重要功能，将语音转化为图片，还有网红火锅神器以及一些电商商家的用法神奇的商品等，都可以在抖音上直接秀产品进行营销，让产品成为热销品。

每天直播分享抖音运营技巧

技巧2：夸张地放大产品的优势

如果你的产品是没有什么比较大的亮点或者吸引力，不妨在抖音上采取一些夸张一点的表现形式去呈现。例如宝马GT为了宣传空间大这个卖点，直“藏”了12个销售人员在里面，让观看者印象深刻。

技巧3：引起用户猎奇心和参与感

在文章的开头我们就谈到了海底捞这个典型的抖音营销案例，其实它的一个营销做法就是利用用户猎奇心和参与感。海底捞在抖音“超好吃”的底料搭配法引起了用户的猎奇心，然后加上参与门槛低的情况下纷纷带着猎奇心去参与。

技巧4：场景植入

所谓的场景植入也很容易理解，就像我们看电视剧电影的时候，在画面中人物角色的背景出现广告产品。所以可以理解为在拍一个搞笑或者娱乐类的抖音视频时，在你的旁边出现一个要宣传的产品或者产品logo等，这样也可以起到一个宣传效果。

技巧5：用视频做口碑营销

广受年轻人们欢迎的“答案奶茶”就是利用了视频做口碑营销。视频中排出人头涌涌的排队场景以及排队消费者们的笑脸、期待心情等做口碑营销。

技巧6：自媒体重新包装

当你在其他平台已经获得大量的粉丝或指明度时，不妨再在抖音上做一次宣传，例如papi酱、一禅小和尚，他们在抖音上把之前的内容重新再抖音上进行一次发布，然后带来了大量的粉丝，最后成为大V或者变现都是轻而易举的。

技巧7：把企业的日常曝光

在市场竞争对手越来越多，消费者的消费观念逐渐提升和多样化的时势下，很多消费者除了关心企业产品的质量、服务等之外，还关注这个企业的文化。例如小米的抖音账号发出了一系列有关小米办公室的一些趣事视频。

以上就是小编给大家带来的全部内容，希望可以帮助到您！还有不懂的怎么做或者想了解更多抖音运营技巧的可以关注我，或者私信问我，我会一一给大家回复