

在抖音卖衣服赚钱吗 教你怎么在抖音上卖衣服

产品名称	在抖音卖衣服赚钱吗 教你怎么在抖音上卖衣服
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	80.00/h
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

说到抖音之火爆,在中国用家喻户晓来形容还真不过份。有人在抖音上娱乐,有人从抖音上看到商机。2018年12月,抖音正式开通了购物车功能。可以将抖音创作者的电商平台内的商品通过短视频形式进行分享,包含了"商品橱窗"、"视频购物车"、"直播购物车"三大功能。这就意味着抖音不再像以前一样基本只能做广告了,可以达到从"看视频"到"一键购买"的效果,大幅提升了卖家的卖货效率。

抖音全球月活跃用户数高达30亿,日活跃人数高达15亿!这就是抖音的引流能力。而流量的背后暴露出来的,是短视频未来无法估计的用户效益和经济效益。面对这样庞大的数据流量端口,谁能不被吸引?

但是,如何在抖音中吸流量,如何在抖音中卖货赚钱?我们不知道!你看到别人在抖音上月卖货几十万,你却一分钱的货都卖不出去?如何快速抓住抖音最后的红利?而不再是干巴巴的愁客流,愁销量。

下面就和大家分享一下:服装人到底应该如何利用抖音卖货1、做好内容定位做抖音之前先要明确自己的定位,也就是要做什么样的内容。选对自己的类型和定位,那你就已经成功一半。像服装类,一般就是变装教程、街拍和穿搭教程或红人植入等,你可以做一个抖音里剧情最好的街拍,不需要多么精致,但内容一定是最吸引人的,服装类目的视觉冲击性很强,上身效果一目了然。

2、引流

内容定位确定之后,我们就要想办法引流。在抖音上,优质的内容才能获得更多的流量。但是想要流量高,仅仅优质的内容是不够的,我们还需要了解平台特点,搞懂算法机制。抖音的算法,其实是一个漏斗机制,跟今日头条的去中心化的推荐算法原理基本一致,用户刷到的内容是基于算法属性+实时热度+用户关系的综合推荐。

举例来说,我们上传一个视频之后,平台会给我们一个初始流量,然后根据率、评论率、转发率判断。我们的视频是否受欢迎。如果第一轮被评判为受欢迎,那么平台会将我们的视频进行二次传播。随着一次又一次推荐传播,抖音平台会逐渐给我们推荐更大的流量。

相反,如果在第一波或者第N波反馈不好,抖音就将不再推荐。没有了平台的推荐,我们视频想火的概率微乎其微,因为没有更多的流量能看见我们。

平台推荐原则中,转发量>评论量>量,所以我们需要确定好努力的方向,借助热点创作出优质的视频要努力维护好和抖友们的用户关系,让他们积极转发、评论和。3、卖货技巧想要在抖音中做推广,我们还需要考虑视频的调性是否和我们的产品相符。如果只是单纯的美人+快节奏视频,是很难植入产品的。那么,想要在抖音卖货,我们应该怎样做?1、巧妙引入。在策划视频时,我们要运用合理的方法,把用户的目光吸引到植入的产品上去,尽量避免直接介绍产品。以服装举例,我们不能直接介绍我们的产品,可以从介绍服装的搭配小知识入手,比如如何搭配最时尚者不同面料的服装等,在比较显眼的位置处,我们可以摆放产品或者品牌标识,让观看者一眼就可以记住我们的产品或品牌。

2、红人带货

抖音红人凭借优质原创内容积累了大量粉丝,也可以成为品牌在抖音平台传播推广的重要媒介,良好的受众基础,加之内容产出的创新力,让抖音红人成为越来越多品牌短视频营销合作的首选。

红人的高人气再加上购物车渠道,哪怕视频全程只有照片切换,没有口播内容,也会吸引众多粉丝去购买。粉丝们只需点击短视频一旁的小购物车,就可跳转到购买界面,方便快捷。或者他不介绍我们的产品,只是在录制视频使用我们的产品或者摆放在显眼位置,他的粉丝们也会主动去搜索、询问或者点击购物车去查看,这就是“粉丝经济”。3、后期维护抖音是短视频平台,同时也具备相应的社交属性,是品牌与受众的一个沟通渠道,所以在抖音平台,对于既有粉丝和新粉丝应该同样给予重视,定期维护。一定要持续性的积累流量,比如多和粉丝互动、跟拍热门视频、和红人相互引流等都是我们积累流量的方法。另外,短视频形式固然新颖,但是风格固守难免也会形成视觉疲劳,所以视频内容要注意视觉层面吸引力的保持与提升。

等到拥有一定的流量以后,我们可以逐步引入产品、引导他们关注我们的店铺(抖音橱窗或微店、淘宝店等),成为我们的客户前期的积累是为了避免直接引入产品,造成人流量的消失,等后期逐渐稳定以后,我们可以在小视频下方创建自己的隐藏菜单,展示我们的畅销单品或者创建购物车窗口。

4、直接卖货当然,如果你不想拐弯抹角做内容,你也可以直接在抖音搭建橱窗卖商品,因为产品展示"本身就是内容,好创意或美观的展现形式等于有吸引力的广告,理所当然能直接卖货。任何一个火爆的产品,都不会是单纯消遣的东西,背后必定隐藏着无限的商机。无论是运营还是营销,一些速成技巧虽然有用,但是如果我们不能理解背后的规律,往往容易照猫画虎,不得要领。所以我们要了解平台的特点,搞懂算法机制,学会总结内容趋势,合理运用抖音平台卖货。对于服装人而言,这同样是一个机遇,我们需要做的就是寻找有利于我们发展的市场,抓住新零售的红利。生意越来越难做,客流量越来越难获得.....抖音卖货无疑就是这

个时代给所有服装零售人最好的一次逆袭机会。