

# 发现抖音服装号视频有这些规律！

产品名称	发现抖音服装号视频有这些规律！
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

抖音上，那些爆款女装号都是怎么拍的呢？

现如今最火爆的软件是什么，想必大家心里肯定有答案了，肯定非“抖音”莫属。

抖音短视频日前发布数据显示，当前抖音日活超2.5亿，月活超5亿。同时，抖音平台流量优势也是日渐凸显。越来越多人开始拍短视频，为了能够火起来，当然，也有很多商家也开始布局抖音，抖音上的一个又一个爆款也让大家开始了自己的“抖音旅程”。

那么，抖音难做吗？

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

### 引流策略

想要通过抖音卖货，服装人首先要做的肯定是引流。想要引流，抖音的内容很重要，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。

事实上，在抖音内，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。

其中需要我们注意的是，抖音中转发量>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，还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。

搞懂了引流机制后，我们再来看看服装类的内容短视频该如何做呢？

2

## 内容打造策略

研究了300多个服装号后，我将女装类曝光不错的视频进行了分类整理。大致分成教学类，日常类，对比类和搞笑类4种。

### 教学类

核心内容=好身材女生+技巧知识型+内容时机好（换季）

从XX女装账号中发现，这家最火的8个视频中，教学类视频占据大多数。

### 日常类

日常类短视频，也是女装带货的一种变现方式！

日常类视频非常随性，内容也比较丰富例如跳舞，逛街，卖萌等等。

核心内容=好身材女生+日常+女装

### 剧情类

剧情类短视频曝光能力也不俗。

核心内容=漂亮女生+帅气男生+剧情+女装

做这类的账号前期可以先吸粉养号，再并后期流量变现。

前期优质的内容吸引一定量的粉丝，这是我们不可忽略的一点！

### 对比类

如果你本身就是一家女装店老板，那么对比类视频将是你的不错选择！

核心内容=梯台秀+多种款式+对比+女装

视频大多采用对比拍摄手法，例如出场穿着可爱风，但画风一转则变成性感风。

亦或者是对比大一，大二，大三不同阶段

对比是把两个相反、相对的事物或同一事物相反、相对的两个方面放在一起，给人们的视觉冲击感是非常强的。

例如可爱与性感就是两个相反的事物，大一大二大三则是同一事物相对的方面。

搞笑类

在观查带货视频的时候，发现了一个有趣的现象——无心插柳柳成荫

本来是一段带货的短视频，但是其中的一个不经意的画面，用户们觉得很好玩，有乐子于是纷纷过来评论，。

所以一些服装店也可以发一些非常搞笑有趣的小视频吸引用户。

也就是说前期只要能吸引目标年龄的用户，之后需要稍加改变就可以达到推广店铺的作用。

总得来说，目前抖音上涌入大量的女装类账号，并开始疯狂争夺抖音流量。所以大家一定要多拆解好的案例，多监测竞品家的数据尝试各种方法并且推陈出新。