

1小时抖音卖货1000万,抖音服装IP达人速成指南抖音教程

产品名称	1小时抖音卖货1000万,抖音服装IP达人速成指南 抖音教程
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

01、抖音服装号项目玩法拆解

打开抖音，搜索关键词“服装”或者“穿搭”，不难发现这些账号的粉丝数都非常可观，视频作品各方面的互动数据也很好，附带的收益变现能力也比较强。

服装号并不是只有手上只有服装店资源的人才能做，普通人也可以操作，总体来说门槛不高，不过对于视频出镜者的颜值或者身材有一定的要求，那么普通人想在抖音上做服装号该怎么开始呢？

抖音服装号核心玩法主要是通过分享各种穿搭技巧来吸引粉丝，累积了一定的粉丝之后可以接广告或者是卖衣服来变现。

1、账号定位

首先要确定账号的风格类型，主要输出怎么样的内容，做好内容定位和规划，抖音上的服装号基本上分为以下几类：

穿搭教学/攻略 (此类视频最为常见，主要以分享穿搭法则、着装踩雷等穿搭技巧，没什么技术门槛，但是同质化严重)

户外街拍 (这类视频拍摄成本比较高，对模特的颜值有较高的要求，需要注意模特的选择与产品的匹配程度，新手不建议尝试这种)

素人改造 (通过改造前后的对比吸引观众，模拟消费场景，视频拍摄成本比较高)

日常穿搭分享 (主要是分享博主日常的穿搭，内容容易保持持续输出，观看性强)

技术换装 (模特根据动漫人物的穿搭来换装，是目前比较有创意的一种形式，唯一的难度是后期制作方面)

服装评测(难度系数较低,主要是分析服装版型、面料、材质、上身效果等各方面的优缺点,不仅能软植入自家产品还能激发用户的使用需求和情感需求)

剧情类穿搭(这种适合商家团队化操作,产品融入视频剧情中更能增强用户购买欲望,对剧本和演员的要求较高,不然就是硬植入卖广告会引起用户的反感)

vlog类(这种适合想要打造个人IP的商家,将自己开店过程中遇到的事情用视频形式记录下来,不经意间种草,需要一定的视频制作技术门槛以及花费大量的时间)大家可以根据自己的实际情况来选择视频的内容形式,最好是真人出镜,只要内容偏差不是特别大,可以采用多种内容形式相结合。

2、内容分析

服装方面的内容选题没有什么特别大的难度,多点参考同行,先模仿学习再创新改变,提高自己的审美,了解目前哪类衣服比较受欢迎,针对不同类型、需求以及消费水平的用户群体,输出相关的内容;

有一点需要注意的是,要慎重选择上镜的模特,模特的颜值和身材很重要,当然也要根据账号的类型来,如果能自己上最好就是自己上,不仅可以节省人工成本,还可以免去员工跳槽所带来的麻烦,建议真人出镜,至于露不露脸的话就见仁见智。

除此之外,目前服装号内容同质化严重,想要在大量的账号中脱颖而出就一定要打造差异化人设,让账号更具有辨识度,打造账号记忆点,一个好的人设IP会让账号更加难以替代,有效提高用户粘性和信任度,提高转化率。

最直观的人设就是以作为粉丝朋友的立场创作内容,带入他们的使用场景,分享产品体验、成分品质等信息,更加有利于后期变现。

在内容本身并没有特别大的亮点时,视频的文案标题主要是以能引导用户互动的为主,加深用户的影响,打造多个记忆点。

02、如何变现?

在抖音卖衣服,无非就是两种情况,一种是自己有实体店,另一种就是没有店也没有货的。

抖音服装号的变现方式比较单一,其中一种就是开通商品橱窗功能,这个适合没有店铺货源的小伙伴去做,或者是可以引流到微信上发广告卖衣服。

而最常见也是目前最热门的变现方法就是直播卖货,这种形式更受用户欢迎,可以直观地给粉丝展示衣服的上身效果,打消粉丝顾虑,解决用户痛点和需求,激发出购物欲望,是一种非常不错的变现方式;

一般情况下,还有一种变现方法就是等账号粉丝累积到一定的数量就迅速卖点账号换钱或者是出售粉丝,但是一般选择做服装号的小伙伴们都是抱着长期变现的目标做的,出售账号这个变现方式没什么人选择。

03、结语

想要做好短视频变现,最忌讳的就是想一口吃成个胖子,不愿意长期维护账号,仅仅依靠单个视频的力量就做大做强走上巅峰是不存在的,以及不要盲目跟风。

好了,关于服装号的内容大概就讲到这里了,希望给大家做短视频带来一些新的思路。

