

服装行业抖音运营技巧都在这里了

产品名称	服装行业抖音运营技巧都在这里了
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

我从不少服装行业从业朋友的口中，会经常听到一句话“现在的服装生意越来越不好做了”。仔细一分析，的确是这样，一整个服装行业受到经济环境等各方面的因素影响，在品牌知名度、产品售卖等层面都面临较大的挑战，大部分服装类企业主都在寻求新的线上增长机会。一、服装企业号数据统计2019年3月底至今，抖音服装企业号数量增长5.36倍，播放量增长1.96倍，投稿量增长5.18倍，用户互动行为（评论、分享）增长1.84倍，总粉丝量增长3.13倍。1、服装从业者多的地方相对开设账号较多：开企业号最多的三个省份是广东、江苏、浙江。2、整体和用户联系紧密：服装企业号平均每天收到超过150万条私信。3、产品功能用得好，转化效果来得早：服装行业最喜欢的产品功能依次是：私信；电话拨打；商家主页；购物车；链接；POI店面。不仅产品用得好，新功能也玩得溜：有64%的服装企业号进行过直播。二、账号整体活跃度高抖音上喜欢服装类内容的人群整体更加活跃，多项指标高于抖音大盘。不少服装企业凭借抖音平台打破僵局，实现逆袭！例如，**羊绒就是典型代表！

开设抖音号前，坚持的羊绒生意曾一度经历倒闭；

开设并认证抖音企业号后，账号快速成长：运营13个月，收获50W粉丝；

企业号助力内容曝光，系列主题内容获近亿次播放，打响了自己的品牌；逐渐打开羊绒零售新通路，提炼出产品的抖音经营思路。三、超强“爆款孵化力”抖音平台已经成为最佳爆款发生地，很多中小服装品牌持续走红，超强流量转化得到众多品牌认可。爆款案例：1、温州女鞋—**电子商务-坚持初心成为抖音网红店铺；-认证抖音号4个月，曾一天涨粉7.2W；-持续运营后，线上线下全面开花。线上营业额累计超过1200W元线下仓储规模增加了1000平方米。2、**百货-打造义乌小商品的大梦想；-两三人的线下小公司，运营抖音企业号1年，收获28W优质粉丝；-从选品到推广，集中流量打造爆款，3D地毯产品凭借爆款视频实现30W元的总营收；抖音平台具有巨大的流量优势，是爆款产品的助推器，企业号也提供了优质的转化功能和课程培训。但是，无内容不产品，想要在抖音带货或者种草，还是要先从基本的内容制作做起。只有保持内容长期优质，才能更好地吸引粉丝、产生爆款，更好地用内容种草，实现持续带货。四、服装类账号挑战大分析大盘内容和数据后发现其实服装企业们在抖音平台上的账号运营，也面临挑战。目前盘点出服装类账号面临的问题有如下几个：1、账户定位：不了解抖音平台，账号定位不明确，不知道该发布什么或者如何运营。2、内容发布：受众不明确，视频内容一会针对购买者，一会针对批发商，导致内容混乱；内容不聚焦，仅仅以产品展示为主，表意不明，产品无卖点；内容主体混乱，视频发布者生活类内容和产品类内容融为一体，不利于目标粉丝积累。3、产品层面：没有加V认证，导致自己的视频被他人盗用，或者粉丝关注错误的账号被骗，影响留资线索；部分企业主不明确产品功能，不会使用转化产品，无法直接从内容形成线索促进后期转化。4、他们在抖音平台上发布的内容主要以横屏广告片为主。观看舒适度较低。根据这个情况，还是建议发布一些更贴近抖音用户的内容

，如竖屏类，具有平等贴近姿态的短视频内容，打造真切的品牌形象。那么基于以上几种问题情况，应该做哪些措施进行弥补优化呢？

五、流量加持，服装内容获青睐重大促销类活动期间，企业主在抖音发布相关内容，带上话题标签可以享受站内流量增益、明星共推、站内资源引流和中心会场引流；优质作品选入标签页享受二次流量分发。抖音11.11发现好物节期间商品分享视频日活跃互动用户超5000万，好物发现节话题挑战赛播放量破百亿，TOP1种草视频播放量破亿，其中服装类获流量助力最高。

六、内容生产优化：长期坚持、重点出击

- 1、内容生产大原则首先培养长期认知，只有在内容质量持续优质的情况下进行长期建设，才有转化带货以及产生爆款的可能性。在此基础上，做好单支视频的内容规划。
- 2、内容生产流程明确产品定位梳理产品传播点—自我诊断，确定内容及制作方式—内容制作—内容发布&及时运营。

七、账号成长的阶段每个抖音账户都有一个成长阶段，主要分为新手期、成长期和成熟期，很多账号都是死在了新手期。下面给大家简单分析分享几个时期的账号情况。

新手期账号粉丝数：<1W
或未开设抖音账号
账号单月平均投稿量：<15支
账号单月平均互动率：<1.50%
如果你符合：之前没有怎么接触过抖音，或者没有抖音的相关账号运营经验。那么你需要：

- 1、先弄懂抖音是什么，熟悉抖音平台相关规则，平台倡导什么内容。
- 2、明确自身品牌定位，知道你自己在向谁卖什么。
- 3、确定抖音账号内容人设，规划账号后期内容，明确你要在抖音上做一个什么账号。

成长期账号粉丝数：1W~5W
账号单月平均投稿量：15~30支
账号单月平均互动率：1.50%~2.35%
如果你符合：已经知道自己的产品卖点，而且有相应的内容发布规划。那么你需要：内容运营为主，配合一定运营技巧，进行粉丝积累。

成熟期账号粉丝数：>5W
账号单月平均投稿量：>30支
账号单月平均互动率：>2.35%
如果你符合已经有较高质量内容发布，并且吸引了一定程度的粉丝。那么你需要针对发布内容进行分析，保持好的内容持续发布，同时善用抖音企业号产品，对效果进行优化。

八、账号运营技巧围绕用户的拉新、促活、留存、转化，每一步都包含很多的运营技巧，由于篇幅有限无法穷举，我们从这4个环节中筛选出需要引起大家重视的运营技巧，进行重点介绍。

- 1、标签运营抖音上服装类比较火的内容标签有更多机会被看到，我们需要“蹭”好话题的流量，搭上平台顺风车。
- 2、文案运营用上传视频的文案直接吸引用户，引导用户往下继续观看，可以直截了当突出产品信息点，进行重点引导；或者设置悬念，激起用户好奇心。
- 3、粉丝运营可以通过视频内声音和文字引导，或者评论区和用户及时互动的方式，引导用户关注自己成为粉丝，形成用户长期价值。
- 4、直播运营巧借定期直播方式，增强粉丝粘性，培养用户习惯，促进转化。
- 5、数据运营在抖音平台上运营账号，不能不看数据，借助抖音企业号完备的数据功能，做好账号日常分析，用好数据，提升内容质量、转化效率。

总结来说，抖音作为新的流量平台，配合了完善的企业号转化产品，成为服装从业者们新的变现渠道。在抖音，发现更多新鲜好物，也发现全民消费方式的变革；从种草到拔草的营销趋势，短视频和电商的深度融合，给服装行业带来更多的想象空间。