

# 开个工作室在抖音卖服装效果怎么样，抖音蓝v认证能够帮助服装店卖货吗？

产品名称	开个工作室在抖音卖服装效果怎么样，抖音蓝v认证能够帮助服装店卖货吗？
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

天跟大家分享下 抖音运营技巧，抖音账号运营策划。话不多说，干货满满！请往下看

抖音自从上线以来，用户数量一路飙升，随之也积累了庞大的流量。抖音的引流带货能力让人垂涎，许多商家都希望能够利用抖音为自己带货。以服装行业为例，想通过运营抖音的主要目的大多只有一个：卖服装。

但是，理论是一回事，实践起来却又是另一回事了。许多商家具有实践时，不懂得怎么运营抖音账号，发现怎么发的视频没人看？好不容易摸索出一些套路了，怎么我抖音账号就被评级限流、封号了？

这对于想要在抖音上大展身手的商家来说无疑是一个打击，那么到底是什么原因导致的呢？这是因为在抖音上引流带货，不可避免地要发布营销广告内容，但这是抖音所不允许的。因为抖音官方为了维护抖音的社区氛围，对营销广告内容的容忍度很低，故此采取了打压。

想要在抖音平台上运营，就必须按抖音的相关规则来。因此，要先认证一个抖音蓝v。

认证了抖音蓝v和没有认证抖音蓝v是有所区别的，先不说认证蓝v可以发布营销广告内容（当然，发硬广还是不行的），在流量方面，蓝v账号就可以获得更多的倾斜。而没有认证蓝v的抖音账号在发布内容时不免涉及到营销广告内容，这就很容易导致被限流、封禁。认证抖音蓝v之后就可以取消因为发布营销广告内容而导致的评级限流和封禁，并获得相应的蓝v权益，为商家的抖音营销增长助力。

认证蓝v之后，会有一个独特的蓝v标识，代表着经过了抖音的认证，有着抖音官方作为背书。这也更容易获得客户的信任，从而提高转化成功率。认证抖音蓝v还能获得同步认证今日头条和火山小视频企业号、电话拨打组件、店铺POI地址、跳转链接等。这些蓝v权益可以为商家完善线上及线下的社交闭环，打造商家的营销生态。

那么怎么才能拍好和服装相关的视频呢？下面就给大家分析一下。

1、视频的主要内容是要向客户展示服装，而最终的目的是为了卖货。那么视频应该尽可能地展示出服装的美，为了拍摄出更好的展示效果，可以借鉴模仿抖音上其他人拍的视频。因为大多数人一开始并不明白应该如何拍的好看，所以模仿也在一定程度上成为了一个比较好的选择。只有这样才能越来越熟练，最后掌握拍摄的技巧。

2、除了单纯的展示服装之外，还可以拍摄一些折叠衣服的方法、怎么折叠依靠可以更节省空间等等。只有先拍一些对客户有用的视频，这样才有吸引到更多人关注，也为转化变现提供可能。

3、商家为了引流变现，在视频中难免会出现一些营销广告内容，但是有一些还是不宜出现在视频内容当中。同时，还要保证视频的画质高，画面清晰；毕竟模糊不清的视频，相信没有多少人愿意看下去。

抖音上面的内容，已经不再简简单单是音乐+个人换场景的简单玩法了，在巨大的流量面前，一波又一波的内容创业者涌入进来，有做艺人方

向的，有做自媒体方向的，有做PGC轻综艺轻剧情的，有做品牌推广的，有做教学的。

如何用心理学理论来指导抖音运营方法论呢？

1模板复制再复制，适合炒作

方法论：

(1)精心制作一个内容，内容具备模仿性，可教学型，简单。

(2)寻找或自己注册一批种子抖音账号，复制模仿该账号发起多个账号内容。

(3)组织几个账号对内容进行拆解化教学。

(4)在微播易上寻找一批朋友圈账号(大概15元发一条)，发一轮朋友圈软文。

(5)在抖音账号发布的时候，注意账号的地理位置、标签、标题等做好区分。

2数据运营

任何一个平台的数据，都会衍生出数据运营的产业链，抖音也不例外，不过一般这种运营手段只有自媒体从业人员和网红会比较轻车熟路一些。一般的小白用户恐怕还是知道的少，要知道，很多大号的成长都是和他们绑定的很紧密呢。

淘宝寻找抖音观看、评论、等关键词，找到相应商家，具体咨询靠你们自己了。(据说10块钱1000赞还送不少播放量那)

3多账号矩阵

在任何平台做任何账号，一定要做矩阵，做起了一个大号，再给其他小号导流。

## 4用户运营

抖音的用户喜欢什么，在上述的内容矩阵中已经大概能够得知。我们建议做用户运营的时候，要多维度去给用户一些刺激，讨好用户，比如小任务和小奖励，帮我点个赞，我下一个视频录什么给你们看，给我转发，我送你们什么等等。

用户运营可以制定短、中、长期目标，具体到每天、每周、每月、每季度的运营目标。

## 5账号定位

账号定位放在最后讲，其实是最关键。随着抖音用户基数的不断攀升，越来越多的内容创业者和新媒体从业人员，以及各行各业懂的和不懂的都会进驻，尝试做抖音号。

在注册账号之前，一定要思考账号的定位，主要聚焦什么细分领域做内容。这一块，建议大家多去参考新榜上的排行榜，看微博、微信上的账号类型和定位，做参考。

总之，这块的方法论，总结来说一就是要快，快速抢占早期红利，二做好数据运营，三多借鉴其他平台账号运营案例和技巧，当然也得结合抖音平台的用户调性、传播规律和内容调性。