

服装在抖音上做直播怎么做？抖音直播卖衣服流程

产品名称	服装在抖音上做直播怎么做？ 抖音直播卖衣服流程
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

大家要知道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。对于做服装行业的同学来说，这同样是一个不可多得的机遇，我们需要做的就是寻找有利于我们发展的市场，走在服装零售人短视频营销的最前沿目前抖音上有6个出货量最多的，它们是：精品女装、潮流男装、美妆个护、食品饮料、母婴用品和3C数码。这也侧面验证：当下抖音带货最集中、效果好的6个类别！实际上，这与快手平台的带货分布也极为相似！而从商品的定价上看，多在200元以内，少有一些美妆产品和数码产品价格处高位，但从成交额上看，并不是非常理想！

第二阶段是引流到微信成交，因为当时抖音店铺的申请门槛比较高，所以引流微信是一个比较好的选择。最早要开一家抖音小店的话，粉丝门槛是50万，意味着只有大V才能开店，所以很多粉丝数量没达标的抖音博主，都会引流到微信成交，但过程中会有大量流失。现在，抖音能直接跳转到店铺成交了，如今要申请抖音店铺的要求很简单，只要发布10个以上的视频，并完成实名认证就可以申请了。抖音的内容演变分为3个阶段，第一阶段，很多人会直接放PPT轮播，而且还会开一大堆账号矩阵，自动放PPT，并配上音乐。到了第二阶段，很多电台号不用PPT了，但还是有账号矩阵，通过声音+字幕的方式呈现。第三阶段都是真

人出镜。这里分为两种，第一种是真人讲解类，像严伯钧讲物理，猫爷讲装修，大王真讲电商（抖音搜“聊电商的大王真”，就能看到我是如何做真人讲解的）。

抖音开直播有什么要求：

其实用户们想要开通抖音直播权限的话，只需要实名认证就可以开通

直播间的互动主要围绕主播和用户展开，属于一对多的场景。用户在该场景下的主要互动需求有以下几点：

信息咨询：在直播过程中，当用户有疑问时，需要向主播咨询，属于基础互动需求

常见的互动方式：留言、实时连线等

情绪表达：当用户对直播内容很认可，希望对主播表达支持喜爱

常见的互动方式：、送礼等

购买商品：在观看电商直播时，对直播中相关的商品感兴趣，希望了解更多

常见的互动方式：增加购物入口

持续关注：用户对主播非常感兴趣，以后还想看他的更多相关内容

常见的互动方式 - 点击关注

[参与活动：活动的互动方式依赖活动玩法本身，这里暂不做常用考虑]

让直播间的互动更简单

为了让直播间互动更简单，尽量减少对直播主体内容的干扰，综合互动成本和互动意愿两个纬度的考虑，我们保留了4种互动方式：

评论：用于用户与主播的基础互动方；

购物：引导流量转化；

：用于低成本表达对主播的喜爱；

关注：便于回访，增加用户粘性。