

抖音直播服装项目，这样操作日收入20000元以上

产品名称	抖音直播服装项目，这样操作日收入20000元以上
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

今天给大家讲一个传统服装行业+抖音转型的一个项目，这个项目最适合是传统服装店老板，但是也适合所有的草根操作。

先讲运作的思维，做服装的很多，利用抖音卖服装的也很多，为什么你卖不动，而别人一天能挣几万呢？

这里面的玄机都是因为别人懂得营销，懂得互联网思维，进行资源整合。

具体思路怎么样的呢？

第一，准备一个服装店直播背景

假如你是有服装店的老板，你可以利用你的实体店做直播，如果你是服装网店的老板，你可以利用家里的位置搭建一个小型的衣服展示直播间

，如果你不是服装老板，

你可以去跟你本地生意不是很好的实体店谈合作，你帮她直播卖衣服，然后挣钱按比例分配，至于分多少呢，五五分成，然后店主跟你一起干活。

当然，可能不是每个人都愿意，有些老板宁愿休息也不要折腾，你找那些有上进心，想挣钱的合作即可。

第二，准备一个可以直播的抖音号

有两种途径，第一个自己通过养号发作品快速打造一个抖音号，可能需要7-15天的样子，开通直播间，如果不会弄可以跟我学习，会教你的。

第二个，就是直接花钱去咸鱼和微播易平台去买一个几千或者1万左右粉丝的号，然后自己去做实名认证，开通直播间。

第三，准备架设直播间基本套装

现在架设直播非常简单，直接用一部高配的手机进行直播即可

第四，准备直播间的直播引流和营销的话术套路

这里可以简单的告诉你，在直播间的纸条设置为扣6包邮送衣服，然后基本上开通直播后，你就开始设计吆喝到100人开始截屏抽奖送衣服，原理就是利用别人占便宜的心理，留住人数，这些人进来买不买在其次，最重要的是留人。

这些用户进直播间后，都会刷666，然后刷屏了，看起来很火爆，后面

来的人都会刷起来，主播再不断地吆喝，然他们刷666，刚直播肯定没啥人，你就说到，第一次到100人抽一次奖，再到300人抽一次，到500人抽，到1000人抽，到1500人抽，依次类推，这样直播不到半小时就会超过2000人了。

假如我们大概抽7-8次左右到2000人，再往上也是这个逻辑，我们就按8次来算，一次抽奖截屏5个用户， 5×8 就是40个用户，这40个人必须要关注主播才能领奖，这样其他那些没有中奖的人也会去关注主播，一般1个小时能增加2000个以上的粉丝，送出的40个用户，

拿到他们的地址和联系方式，发货给他们，虽然第一次送出衣服，可能亏几十块一个人，40个用户大概亏800-1000，但是这些用户的信息拿到手后，他们都是有买衣服需求的，不可能只要一件赠送的衣服，后面她要再想买，肯定第一个想到你，所以，后续你可以挣她很多钱，

除此之外直播间会有人刷礼物，这部分其实可以跟成本相抵，这样就能获得大量的精准粉丝，同时你直播间带了商品橱窗，会出单，那些人会看其他商品，在客流量达到高峰期的时候，单子是很多的，我问了主播，她的日流水在20000元左右。

当然，她是和厂家直接合作的，所以她的成本更低，其实大家完全可以用这样的模式去操作，但是也需要勇气，

互联网行业，我们看所有的大咖，几乎都是先烧钱抢占用户，都是先亏钱再挣钱的模式，如果你做服装，你连送都不敢，那么你还想做互联网吗？

这个模式非常给力，现在几乎做的好的服装老板，都是偷偷地用这个模式，希望你能得到启发，把你的生意做起来。

如果你有意向做这个，但对细节把握的不好，可以加入网赚星球，我会

给你一些建议和指导，让你进快做起来，学会这招足以让任何服装店都起死回生。

不是服装店的老板，运用这种思维也可以跨界经营，你找100家服装店合作，给他们提供转型方法，一样挣钱，聪明的人还可以把我这篇文章收藏起来，直接拿去卖给传统服装店的老板，都能挣钱，哈哈。加抖琦琦