

# 抖音认证企业号，服装行业做抖音该怎么做？怎么做好？

产品名称	抖音认证企业号，服装行业做抖音该怎么做？怎么做好？
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

### 服装行业

服装行业利用抖音突破百万的销售额？

如今，服装在生活中扮演着越来越重要的角色，不仅是为了穿着，而且为了身份、生活态度和个人魅力的展示。

无论男女，无论老少，服装市场都非常广阔。我们还可以在抖音上看到各种服装视频。形式多样多样：有真人出镜型的，有图片搭配型的，更有故事情景型的等等，那哪些类型适合你呢？

今天，小编将倾囊相送，服装行业做抖音该怎么做？怎么做好？

我们先来看一个名称为“服装”的抖音号：

如果你也想通过抖音电商赚钱，但是没有方法不知道怎么操作可以加我的V信：76578380

大家看这个抖音主页，给你什么样的感觉？

没有背景图，没有介绍，更没有醒目的联系方式（小编看来这是门头，连门头都没有的店你说能做好吗）。

视频通常选择在拥挤的商店里拍摄完成，这并不吸引人。

除了自己圈子里可能会有人关心，新来的人也不会感兴趣，更不用说是首页还是回复没有任何引导，根本谈不上是无法转化和成交了。

（上图）这个账号从2018年7月开始，发了800多个视频，总共获赞767个，到现在快一年了，只有1358个粉丝。

我们再来看另一个账号：汉尚华莲汉服（下图）

企业号简介：

汉尚华莲汉服是抖音服装配饰类头部企业号，深受汉服爱好者、学生党、上班族以及90后小伙伴的喜爱，在汉服界有着不可估量的地位，企业号通过拍摄不同的场景来展现不同的汉服。

根据我们喜业数据监测：

今天我们具体的来聊一聊服装行业的抖音企业号该怎么做？怎么做好？

虽然汉服是小众人群喜欢的方向，但汉尚华莲汉服经营企业号过去的七个月中截止5.30数据统计已达到99.4万名粉丝，获得900万多的量。单个视频的最大数量超过54万次，超过1万点的超过100个视频，商品橱窗的浏览量超过100万个。

营销背景和目标：

如果你也想通过抖音电商赚钱，但是没有方法不知道怎么操作可以加我的V信：76578380

中国汉服商业化属于一个新兴产业。虽然用户数量不如普通服装，但市场竞争相对较小，用户忠诚度较高，行业辐射广泛，包括文化产业、展览会展、珠宝首饰等。

营销运营策略：

流量策略：

### 1. 打磨拍摄技巧，改变拍摄风格

从企业号开始运营以来，汉尚华莲中国服装主要是拍自己的衣服，不增加太多的任务和场景，没有多少量和粉丝，经过思考，决定把摄影的焦点从衣服本身转移到模特和场景上，再加上一些对比来素造效果。

如：穿上汉服前后的外貌反差突出汉服的特别，穿上汉服前后的性格反差突出模特的入戏，从侧面烘托出汉服的代入感和魅力。

如：姐妹团，五一假期等最新热点结合

### 2. 保证视频更新频率，保持新鲜感

汉尚华莲汉服保证每天更新1-2个视频。作为一个服装行业，多样性和时尚感是必不可少的。即使是传统的中国汉服也将不断推成出新。因此，确保视频更新的频率尤为重要。只有这样才能吸引和留住更多的用户。

利用企业号转化策略：

## 1.巧用私信自定义菜单，设置好物橱窗

汉尚华莲汉服企业号将私信自定义菜单绑定到淘宝主页，让用户可以看到更多丰富的产品和优惠活动。同时，设置号店铺窗口，保证主页流量最大化转换，每月转换量高达100万次，销量是其他平台的10倍以上。

营销运营效果：

流量效果：

汉尚华莲汉服自运营以来，粉丝量超过99万，量超过900万，抖音商品橱窗浏览量远超百万。

转化效果：

自战栗企业运营以来，月销售额已超过100万台，抖音销量已超过其他平台的10倍，但交易成本远低于其他平台。

两个账号对比总结：

- 1、蓝V的认证标识、企业品牌头像、认证名称、头图等，这些都在增加品牌的权威性；让用户感觉到“实力”、可靠。
- 2、用户可以通过搜索“汉尚华莲”相关信息来查找帐户，并减少流失。
- 3、视频置顶；能够一目了然地看到最新的内容，或者您希望用户看到的内容。
- 4、视频内容有看点，获取抖音更多推荐。
- 5、设置自动回复，引导用户点击；
- 6、通过私人信托定制菜单，并将用户转移到购物中心购物。

而这些，你都可以在做了企业认证后效仿。

不仅如此，你还可以做的更好。

有读者觉得那如何做内容呢，怎么做比较好呢