

服装+直播如何卖货？告别传统卖货渠道，6步教你玩转直播卖货

产品名称	服装+直播如何卖货？告别传统卖货渠道，6步教你玩转直播卖货
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

传统商业迎来播商时代！

“流量即入口、流量即金钱”

，近几年，在“互联网+”时代下，服装走进了直播间，玩起了“服装+直播”。

对于服装品牌来说，直播意味着更快的时效性、更鲜明的话题性和更立体的视觉感官，能够带来大量的流量红利。

许多服装品牌用短视频直播等新晋流量入口强势发力、层层导流，线下多家门店承担同步促销和增加互动体验的职能。打通短视频平台发起全民挑战赛，引发有效的话题传播；其抖音号精准定位内容标签与内容调性，成为后起之秀，从一众服装达人、品牌号中脱颖而出。截至2018年12月，粉丝突破60万，累计视频阅读破亿，获赞超过500万次。

其实，服装行业直播的成本其实并不高，虽然有的网红店，因为出货量大，拥有一个自己的团队。但绝大部分的服装店其实只要做好准备工作，一个人、两个人也可以直播。

直播间是品牌形象的间接反映，整洁干净的直播间会给粉丝留下一个好的印象。直播之前都要准备些什么？今天我们一起来看看服装店的直播间是怎么安排的，应该对您会有所帮助。

一、货品准备区

我们把需要直播的服装先堆放在这个区域，为了效果好，肯定要对衣服进行简单的整理和挂烫，有必要的也可以搭配成套，在直播的时候方便一起推荐。

二、服装拍摄区

在直播前，我们需要进行许多前期准备工作，服装购买链接上架，图片很重要，专业的照片拍摄，后期图片处理，并且尽可能真实地展现服装的细节。

三、员工工作区

大型的服装网红店，都有一个庞大的团队，包括对于货品的上下架，下单信息审核，安排发货，售后服务等等，都有专门的工作人员来完成。当然针对大部分小型服装店来说，有可能这些活，都是两三个店员完成的，毕竟刚开始做直播量还不是很大。

四、直播间

在社交平台建立直播后，会拥有固定的粉丝群体，所以每天至少应该安排一场直播，每场直播主播可展示几十款服装。切记直播间一定是整理的非常整洁。

直播的时候顾客会通过你的展示和环境的整体效果想象衣服穿在自己身上的感觉。所以直播间的环境一定要好，可以在直播间放一个大的镜子，让主播先观察一下衣服穿的是否得体。

还可以放置一个小黑板，上面写上直播的身高体重等数据，方便顾客参考。对线下服装店来说，店铺里客流量不大的时候，做做直播，可以缓和人流量枯竭的店面的尴尬。

五、物流区

货品变现快，物流、售后有保障。直播期间卖出去的服装，会被工作人员核实备货，并在最快的时间安排发货。做服装生意，时间就是金钱，让客户少耽误一分钟，就会多一分来二次购物的机会，服务是王道。

六、货源备品区

直播的排期表应该提前一个礼拜就安排好，所以为了不过于匆忙，要特别设立货源备品区，提前挂烫好下期将会直播的服装，有备无患。

做什么事情都一样，认真长远有节奏的规划一件事情，成功的概率就会高很多。

看了上面的分享，各位服装行业的老板有没有更新的启发呢？其实直播间的区域划分最终还是要和店面空间规划、直播习惯来做，大家可以自己尝试着好好规划一下直播间。

更多女装资讯，女装货源、服装店经营等问题和疑惑，欢迎持续关注抖琦琦【抖音认证】！