

怎么在抖音上卖服装？抖音怎么给服装店引流？

产品名称	怎么在抖音上卖服装？抖音怎么给服装店引流？
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

我的一个朋友是开服装店的，她也在抖音上卖衣服。她的衣服通过抖音卖的很火，同城附近的很多顾客都是在抖音看了衣服去光顾她的小店，短短几个月，从以前的月销量不到100件（她店里的衣服很潮、很个性也很小众，很挑身材和气质，一般人驾驭不了，另外就是地理位置不好）到现在的几千件上万件，现在的她每天忙着进货、选款、给外地的顾客发货，招聘了几个导购员都忙不过来。

选品，即确定潜在的爆款。那怎么样的产品叫做潜在的爆款呢？我们看到抖音上的网红卖货能力越来越牛逼，他们是怎样成功的呢？以及在抖音上我们看到的一些卖货的案例，他们都是怎么去把这个产品给弄出来的？

可能大多数人在抖音上卖东西考虑的是：我有产品后现在我该怎么样把这个产品给卖出去呢？于是直接去策划一些相关的视频来吸粉。而还有一部分人，他则是通过从其他地方去选择一些产品，也就是先选择爆款，然后再决定卖什么东西、怎么卖。

其实正常来讲，我们在进行确定这种选择的爆款的时候，我们可能要看很多东西，例如价格，数量，还有产品发货的难度，是从淘宝进货，还是从拼多多进货，自己是厂家，或者说自己是品牌方等等。

在这里提一下选择爆款的三大要点：

1. 选择有根据。

要考虑季节因素，很多产品是有季节性的，例如服装、鞋子等，这些产品在考虑爆款时应该尽量选择当季；要关注社会热点热词，及时调整店铺的爆款。

2. 产品有后劲。

选择爆款时，要保证产品的受众群体相对广，考虑到产品属性（颜色、尺码等）、风格因素（符合店铺主营产品、符合消费群体目标定位）、还要看店铺宝贝销量情况。

3. 价格有优势。

选择的爆款并不是价格越低越好，或是越高越好，你需要做的是：综合品牌定位，制定较高的性价比，同时，要保留一定的价格空间，以便在适当时机去参加相关活动。

在抖音卖衣服，很多玩抖音的都见到过，无非有两种情况，一种是自己有实体店，另一种就是没有店也没有货。不管哪种情况，最重要的前提是你的抖音要有一定的粉丝量。衣服卖的好不好取决于你的抖音粉丝多不多。至于抖音前期怎么玩，怎么增加粉丝，大家自己可以去网上搜索，这样的文章一搜一大把，我这里就不赘述了。那么今天就给大家分享一下如何在抖音上卖衣服，朋友的服装店是如何通过抖音吸粉引流的。

咱先说下第二种情况，自己没有实体店，也没有货。这种你可以找一件代发的商家，用商家提供的服饰图片自己制作成视频发布到抖音。视频的制作方法很简单，首先把图片下载保存到手机上面，然后下载录屏的软件，打开图片库，匀速的划动图片，加一些文字说明，然后再搭配下服饰的音乐，一个视频就完成了。有人下单后再去找商家一件代发，跟商家沟通好要不要出现店铺信息就好了，这样的服务成本比较高，但是风险几乎为零。后期订单量大的话最好注册个淘宝店或微店进行交易。

有实体店的话就更好说了，大家都知道以身示范是卖衣服最好的方法。我们自己穿在身上，进店的顾客看到如果喜欢的话衣服卖的很快。同样的道理，在抖音我们可以拍摄些服装搭配的视频，自己或请朋友做模特，现在抖音能直播了，更要利用直播的机会大量圈粉，在服饰搭配和款式上下工夫，只要你的衣服出彩，款式和质量都不错，你穿上又好看的话，不用多说，肯定会有很多人感兴趣的。除了这些，朋友还用了个好办法，那就是凡是在店里购买衣服为顾客，用抖音发一个店铺购物的视频即可享受8折优惠！可以通过门店的海报宣传，营造活动气氛，主题是“来XX店买衣服、发抖音，享优惠，赢礼品”。这一招很管用，不但可以更多曝光而且可以大量吸粉引流。很多人买到自己喜欢的东西是很乐意帮商家宣传的，更别说又可以享受优惠或礼品了。

有些人会说，我在抖音这么做了，但是没有任何收入。在这里我想说，前期没有收入是正常的，成功的前面需要很多的铺垫，所以不能急。在经营一个月后，多少成效都会出来的，收入与付出是成正比的。另外说点题外话，抖音的用户大部分是年轻人，女性居多，人群特点：年轻女性、高学历、高品味，又喜欢跟风。