

# 服装人必看！怎么发朋友圈才能做到疯狂带货？

产品名称	服装人必看！怎么发朋友圈才能做到疯狂带货？
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

教你一举拿下朋友圈！

自从有了微信，朋友圈就成为了一块宝地，服装人都在用朋友圈为门店导流带货。然而，每次费尽心思发个朋友圈，却起不到带货的效果，想要做好朋友圈真不容易。

今天就来给大家讲一下朋友圈的内容到底怎么写才能起到带货的作用！

01

朋友圈的内容到底怎样去写？

第1点：明确客户最喜欢看的文案是哪一类。

想一想我们自己平时喜欢看什么，比如说我喜欢看笑话，喜欢看情感，那么我就可以把这些内容结合到我们的产品当中。这样写出来就不会让顾客产生反感的情绪。

第2点：使用一些技巧类的文案。

比如我们这个款式。你可以发一些这个款式的细节图，亮点，好在哪里，吸引力在哪里。爱美的妹子当然最爱看的就是妹妹的图片。

第3点：发图片的注意事项。

我们平时总会转发别人的图片，有的图片会带人家的微信号，有的带有日期，发的时候最好发1，3，6，9张。这样你发出来的整体内容会更协调更好看。

02

朋友圈营销发什么内容才好？

第1点：真实。

就是有真实的生活内容，因为真实才是核心。

还要注意我们发的内容，必须是我们生活中一些正面的信息，这样的话才能引发大家和你深入交流到某些话题当中，加深我们之间的一些情感。

我们说积极地人像太阳，照到哪里哪里亮，每个人都喜欢和充满正能量的人打交道，对吧？

第2点：信任。

因为情感营销中信任才是成交的核心。

我们总是在说朋友圈营销是基于信任的营销，其实这只是初期。到后期的时候，我们要把自己不熟悉的粉丝不断地去转化，成为我们信任的朋友，信任的熟人。

第3点：价值。

对有些粉丝来说，你的情感营销还达不到他的心里。

你想让人家认可你，可以通过去分享一些有价值的文章去帮助别人，去展示最真实的自己，别人也会逐渐的来相信我们，并且来帮助我们。

第4点：互动。

就是粉丝之间的互动营销。互动是粉丝营销的核心。

03

朋友圈营销具体怎么做

我们不妨先铺一下思路：图片负责服装细节，视频负责整体版型，文案负责产品详情。

九宫格吸睛术

谨慎刷屏：朋友圈刷屏太多不光会被限流，还加大了被客户屏蔽的可能性。所以建议充分利用九宫格，尽量用一条朋友圈将产品全面展现出来。

高清实拍：至于该发什么样的图片，某宝上比较成熟的店铺产品详情页就可做参考。用图片来呈现高清的细节，如面料特征、胶印、刺绣，以及一些小设计等。

穿搭参考：除了自己产品的细节，如果你卖的是现下爆款，这时候就可以附加一条好看的穿搭示范（小红书、ins），要相信有些穿搭博主和明星的带货能力可是无敌的。

穿搭参考 + 高清实拍

小视频来种草

目前微信小视频只支持10s时长，所以我们在10s内将我们需要呈现的东西拍出来，可以是服装的整体版型，面料的手感，模特上身效果等等。

如果有撑得起衣服的模特，可以侧重拍摄服装的款式和上身效果；如果没有，则可以突出服装品质，重点拍摄服装的做工和细节，以及一些面料测试。

### 非常有说服力的种草视频

#### 文案决定买单

文案上对于卖点的打造，决定了你是否能掌握住销售的主动性，你要清楚你的产品不会是朋友圈唯一的产品，你的营销模式也不一定是最好的模式。

提炼卖点：卖点可以是贯穿你整个产品介绍的，比如这件衣服的面料如何、起球与否、缩水度、性价比等消费者普遍关注的问题。

你可以进行横向竞品对比，跟市面上的通货相比有哪些优点，这些优点都很有可能会促进交易转化。

### 提炼卖点，有条理地进行描述

控制字数：需要注意的是，我们有时候会看到自己发表的内容被折叠，这样我们的消息就没有传达出去。

朋友圈文字折叠的规律是：两条分水线，“6行”、“200字”；原创内容超过6行会被部分折叠，复制内容超过6行且少于200字被部分折叠，超过200字则被折叠为一行。

所以，我们应该将卖点提炼出来放在文案的前半段，后半段可以描述产品的尺码参数以及一些基本属性，尽量原创，言简意赅地表达。

加关键词：此外，微信可以通过搜索关键词来查找朋友圈内容，所以我们在发表的文案中，比较关键词，例如服装品类（T恤、连衣裙），服装品牌名称，这些用户会去搜索的关键词最好在文案上得以体现。

### --结语--

说了这么多，所有的营销推广最终还是要回到产品本身。今天朋友圈卖货流行，明天就可能迎来新的风口，对于服装行业从业者来说，只有集中精力把产品做好才是最主要的前提。

### 《超级卖手长成记》

新员工如何快速上手？

话术、技巧、服务！

老员工如何专业升级？

大单、服务、VIP！