

南阳线下服装实体店目前困境,如何利用抖音短视频引流带货

产品名称	南阳线下服装实体店目前困境,如何利用抖音短视频引流带货
公司名称	河南趣拍文化传媒有限公司
价格	3000.00/次
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 18211899396

产品详情

很多南阳的服装实体门店商家都开始选择了线上线下相结合的模式，并且以此来实现全渠道的营销。哪里越有危机，哪里就有商机！为什么今年的生意难做，难做的原因在哪：

1. 线下门店获取流量单一。
2. 不是一家店遇到同类型的问题，而是整个大的环境，Zui底层的销售渠道销量不好必然一个层级一个层级的体现到Zui顶层，这是联动的。
3. 行业竞争激烈，门面竞争大
4. 电商行业冲击线下实体店，特别是从19年至今，抖音快手两大短视频巨头纷纷开始加速内容电商的布局，逐步往电商方面涉足，更是直接瓜分了行业的蛋糕。

很多商家想入手短视频从而破局，但如何操作是很多人头疼的问题，包括我认识的一些服装店的老板，都知道抖音、快手也知道上面是一个巨大的流量池，望着这么多的流量但是可望而不可即，流量一时没有办法获取到自己的店面上，

想着手去运营自己的短视频账号，但是不懂账号运营、内容打造、引流推广、变现技巧、直播带货等等这就很苦恼了，

我记得有次我姑姑找我让我给她闺蜜出主意，因为她闺蜜也是开服装店的，生意不是很好，她的运营模式非常简单，就是在店里坐等客源+活动打折+发传单，只线下推广引流，

从不在线上引流变现；导致每天进店流量多的时候上百少的时候才十几；一个月销量百八十，刚好可以糊口饭吃！压根赚不到钱，但又不想放弃。

我就跟她讲清当下实体店的情况与线上的实际情况，让她往线上运营试试，差不多过了半个月时间又来找我，让我教她怎么做，

于是我给她推荐抖音平台，毕竟目前情况抖音属于公域流量，又是短视频中的佼佼者，相对来说好操作，教她了抖音三种玩法从而引流变现。

“直播带货爆款法”，“视频带货变现法”，“同城矩阵引流法”

服装商家如何利用短视频引流客源，从而实现转化变现呢？

给她指导怎么账号运营、怎么撰写脚本文案、怎么拍摄爆款视频、怎么热门涨粉、怎么推广引流、怎么留住用户、怎么转化变现等等，经过一段时间沉淀后，她在抖音上的基础粉丝开始见长，也有人开始来咨询她了。

经过两个月的账号运营，同城附近本地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，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。

到现在为止她只在抖音上的营业额每月都已经达到了十几万，线下实体店效益也非常好，这是她以前想也不敢想的事。

一、那么具体该怎么操作呢

1、给用户一个明确的第&一印象

就像我们身边的某一个人，我们可以在第&一时间看到他的外貌特征，高矮胖瘦等。而账号的定位，则让用户能够快速的了解你是谁，你是做什么的。

2、通过差异化突围

差异化突围有两个方面：一个是既让平台能认识到你的差异化，也要让用户认识到你的差异化,差异化给了用户一个关注你的理由。

3、明确自己内容生产和变现的方向

结合用户的需求、自己的内容生产能力、变现的方式去做好账号定位，才能保持后续内容的持续产出，保证账号能持续化地运营。

4、迎合平台的喜好，持续获得流量的扶持

在当下所有的互联网平台都一样，都喜欢能有更多持续在特定领域的产出，垂直内容的账号，就像是各种达人账号一样，这样的账号和内容对平台来说更有价值。

符合这点，平台才会不断的给予流量的支持。账号定位越精&准、越垂直，粉丝越精&准，变现越轻松，获得的精&准流量就越多。

二、评论互导流动区

每当我们发布视频后，有意向的用户就会在评论区里询问“怎么买”“多少钱”“给个链接”等等，我们就要及时的去互动回复；

一方面：评论区里互动有益提高视频热度，从而再次推送；

一方面：我们是商家是要赚钱，对于有意向的用户绝不放跑一个；

三、服装都有哪些类目

1、穿搭分享类

这类主要是做穿搭分享的视频，比较简单，因为视频做起来简单，可以只靠口播或者甚至都可以不用真人出镜，所以做这类视频的账号主会比较多，竞争也就多。

做穿搭分享类有自己独特的视频风格、人设定位，解决用户的痛点；从而增加用户对你信任，更好的方便成交。

2、卡点换装类

卡点换装既能在视觉上吸引用户，又能在听觉上为用户洗脑。

非常有意思，但是你必须掌握这类视频的制作软件，其实也不是太难。这类视频是比较容易火的，建议大家去学习视频制作软件，尝试这种视频，尤其是颜值比较高的账号主，或者账号主可以找一些模特出境。

不会剪辑的话可以来找猫哥；手把手教你。

3、服装测评类

通过分析不同服装的优缺点，让顾客更清晰选择适合自己的身材的衣服。既有详细的穿搭干货，增强了视频的观看性，实用性，容易涨粉。

又能够在测评中自然植入对自家产品的优点介绍，给顾客购买理由。？

这种视频操作在抖音上还是比较少的，所以竞争不是很大。

4、服装改造类

这类视频其实也属于搭配干货，但是比起第&一类视频操作更复杂，但是吸引度更高。因为没有对比就没有冲击，他一般会展示改造前和改造后的巨大反差，比如一个140斤的胖子，穿紧身衣服非常难看，改造后，穿微宽松的衣服，反而显得这个人瘦了。

其实在这种改造类的基础上，我们又衍生出了撞衫类，也就是两种体型的人，穿同一种衣服，一个好看一个效果很一般，这其实也是在变相推荐搭配。这种视频的难度就是需要团队协作，对出境者的身材要求较高。

5、才艺剧情类

这类视频其实是账号主先依靠某一项技能把账号做火了，粉丝量涨上来了，然后再去带货，在视频中提到某款衣服。

因为抖音上有才艺的账号主太多了，所以想脱颖而出，必须建立自己的特色，建立一个让人有记忆点的IP定位。

6、创业VLOG类

这类视频比较鼓励大家去做，就是拍摄自己做服装创业中的小故事，比如在创业中遇到了什么问题，踩到了哪些坑，又是如何解决，这类视频很容易引发用户同感，拉近用户跟账号主的情感距离。

这类视频的难点一个是剪辑，需要会做声音、做字幕；然后另一个难点就是你的故事要有趣但必须真实，没趣味、不丰富用户不愿意点进去看，但是如果有表演的痕迹，用户会觉得反感。

7、服装定制类

这是一个服装类抖音里面垂直度很高的一个号，主打情侣服装。不同年龄阶段的人在买衣服的时候品味都是不一样的，这个视频中主要就是两个情侣模特在街头街尾穿着情侣装或漫步或嬉闹。

那一缕阳光的温暖，那一抹微笑的甜美，连一只单身狗看了都想买了珍藏着，何况是两个正在恋爱中的小情侣。情侣在谈恋爱的时候荷尔蒙分泌较多，很多时候都是非常感性的，也就说不管干什么都是比较随心的，喜欢就买，感觉好就买。

四、失败案例展示

比如：下面这个视频点赞61W，算是个大热门了吧，视频同款也有18W人看过。

这次带货成功的话一定会大卖特卖，从而走向人生巅峰吧，哈哈。

可惜偏偏月销量为零？为什么会出现这种情况呢？

作为正常的男人来说，第一眼看到这个视频的时候，压根不会产生消费的冲突，

第一看的是脸，第二看的身材，不错哈哈，她卖的是什么？卖的是女装。

你的粉丝画像全是男的，你去卖女装，不是自讨没趣吗，哪个大老爷们会买女装去穿呢？

比如看看下面的评论，甚至还有一群抠脚大汉在默默的关注着她呢

这说明了什么？她没有考虑到自己粉丝的人群画像都是男的，以为随便发个视频火了以后随便卖个货都能大卖特卖，这是完全不存在的。我都替她感到可惜，多好的一次带货机会。

只能说她自己的定位没定位好，导致了带货失败。所以说在抖音上带货定位一定要精准，清楚你的粉丝人群画像，都是些什么人，消费能力多大，再去选品。

河南趣拍传媒：不管是操作上、内容上，还是上热门带货变现上，我们专注用心玩短视频的目的，就是为了快速抢占短视频的流量红利，从而完成变现转化。

无论你是商家还是个人，是想热门涨粉、引流推广、还是转化变现赚钱；有什么不懂的欢迎骚扰。