

怎么在抖音卖家具？手把手教你在抖音卖家具

产品名称	怎么在抖音卖家具？手把手教你在抖音卖家具
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

这两年，抖音等直播平台的崛起势头犹如洪水猛兽，来势汹汹，似乎谁不上抖音直播卖货，谁就被时代抛弃了。家具行业也不例外。

为什么要在抖音卖家具？

传统家居建材的成交方式无非就是直接邀客到店成交或者要业务员通过朋友圈去做成交，所以我们经常会看到这样的信息。

反而这样的信息发多了，客户容易产生审美疲劳，降低购买的欲望。而且正是大部分的家居建材公司都是这样操作的，那么自然而然竞争就大，可能一个顾客的手机里加了好几家建材公司业务员的微信。但是如果我们换一种方式，我们把所有的宣传换成以“搞怪视频+音效”的形式呈现，相比于图文视频可以更加直观的展示产品的实用性价值性。

就像无论你口头给他说明产品有哪些功能，都不如直接给他看一个演示的视频。通过短视频的方式，使客户视觉听觉都得到了满足，那么提交销售业绩自然也不在话下。

抖音的特点就是平民化，谁都可以拍视频，人人都是发声筒。

抖音如何卖家具？手把手教你在抖音卖家具！

抖音平台有自己的算法和规则，其核心目的是为了把优质的内容筛选出来推荐给合适的用户。

具体规则是，平台会先把你的内容推荐给一部分用户，根据用户的数据反馈，决定是否推荐给更多的人看。如果数据反馈正向，机器就会推荐给更多的人，反之则停止推荐。

具体公式是： $热度 = Ax \text{视频完播率} + Bx \text{评论数} + Cx \text{点赞数} + Dx \text{分享数}$ ，系数A、B、C、D会根据抖音整体的算法实时微调，大致上：播放量 > 点赞数 > 评论 > 转发，这是首*次推荐。

第二步，建立品牌人设

以人格化品牌吸引用户、聚集粉丝、增加粉丝粘性，是建立品牌人设的目的。通过抖音营销，打造一个有吸粉能力的蓝V账号，需要为账号设计专属人设，形成品牌人设特点。

首先，通过对客户需求的了解，设置账号定位、账号人设和内容主线；然后，通过优质的、符合人设的视频内容聚集客户，提高粉丝粘性；zui后，经过长时间沉淀，建立自有抖音流量池，并完成转化。

第三步，完成蓝v认证

蓝v可以获得多重营销权益，包括账号蓝v标示、视频置顶、搜索优先、权重提升、联系方式等，可增加账号权*威度，提升转化率。

蓝v认证请优先选择，可以避免审核失败，另外更有额外扶持，还能进一步提升账号权重。

第四步，矩阵化运营

我们说人设可以设定为个人也可以设定为企业，两者各有好处，个人更容易拉近与用户距离，企业显得更加官方，后期也比较容易做成交。那我们应该如何选择？其实很简单，我们可以矩阵化运营。现在很多的家居品牌包括欧派、索菲亚、尚品宅配、好莱客等都是矩阵化运营的，并不是做一个公众号或者一条广告片就可以了。这些头部品牌都是在图文与视频的全覆盖内容领域做全线运营。一个人活成一只队伍的时代已经过去了，必须是一只队伍通过矩阵化运作活成一个人。比如维意家居旗下就有多个账户，既有wuli设计姐，设计家居小思妹也有维意家居这样的企业号。

1、高频次发布。

原来企业做视频，一般是广告片，一年zui多拍摄2-3条已经很多了。但在现在的新媒体环境下，只生产一条信息来轰炸注意力已经高度碎片化的用户已经OUT了，必须用高密度、高频次的信息，对用户进行反复轰炸。这牵扯到企业的成本相关与人力配置。

2、多维度制作。

什么是多维度制作？其实很简单，就是根据不同客户群体他们不同的背景、生活阅历、职业特点，去做精*准化的宣传，在传统的宣传方式中，企业往往是基于一个需求维度去制作，但是很难满足所有人个性化的需求。企业应该是从军事达人、时尚达人、宠物达人、运动达人等类人群的不同个性化需求的点出发，多维度制作满足不同类人群的碎片化内容。

3、拍摄手法。

如何拍摄视频才能起到zui大的宣传效果？（1）省钱即王道用价格取胜永远是zui简单粗暴的方法，性价比是容易吸引用户注意力的关键词，那我们是不是可以突出部分商品的性价比。（2）实用效果sho装修效果全方位的展示特*效加持，让实用的空间扩容效果更加明显。用手机拍一张新居的照片，借助Homestyl er等家居设计软件，使用三维方式在线模拟新家的家居和室内设计方案；还可以拖放家具、更换摆件、试验不同风格的壁纸和地板，如同家装效果的“试衣间”。（3）员工日常拍摄员工日常，看似是与我们产品不相关，但却可以打造立体化企业形象，通过企业的温度去吸引顾客。

（4）达人口播口播形式带货能力满分，带货达人那么多，选择恰当就可为账号实现吸粉引流。@达人颜值高、气质佳，配合特定场景演出，也能为品牌话题、挑战赛跨界引流。（5）场景共鸣温馨的家庭场景容易让用户引发情感共鸣，结合感人的桥段和故事设计，更能击中人心。比如指纹锁不仅档次特别高，而且同时支持指纹/密码/卡/钥匙，简直是“健忘患者”的福音，非常方便有木有，出门裸奔就可以了！还可以设置备用密码，如果朋友有急事，或者装修师傅要进屋，电话通知后，回来再删除就解决了。

第五步，制造传播热点

抖音的用户互动性非常高，非常适合营销活动的传播与推广，而成功的诀窍在于把抖音营销内容做成热点，引起广泛关注。

三亚国际免税城#这次赚大了# 抖音营销活动一经上线，就迎来了抖音用户及免税店粉丝们的热情参与，优质视频内容不断涌现。抖音营销活动的超高热度也吸引到相关领域达人的注意，高粉丝达人自发参与，为话题带来大批流量，一举创下话题上线24小时内视频播放量超过2亿的优异成绩。三亚国际免税城#这次赚大了#抖音营销活动页面截图。

如果大家还有什么问题可以滴滴我们~