

抖音怎么卖女装，一步一步教你在抖音卖女装

产品名称	抖音怎么卖女装，一步一步教你在抖音卖女装
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

一、引流策略

想要通过抖音卖货，服装人首先要做的肯定是引流。想要引流，抖音的内容很重要，优质的内容才能获得更多的流量。但是想要流量高，仅仅优质的内容是不够的，我们还需要了解平台特点，搞懂算法机制。

事实上，在抖音内，用户刷到的内容是基于算法属性+实时热度+用户关系的综合推荐。举例来说，我们上传一个视频之后，平台会给我们一个初始流量，然后根据点赞率、评论率、转发率判断我们的视频是否受欢迎。

如果轮被评判为受欢迎，那么平台会将我们的视频进行二次传播。随着一次次推荐传播，抖音平台会逐渐给我们推荐更大的流量。相反，如果在波或者第N波反馈不好，抖音就将不再推荐。

其中需要我们注意的是，抖音中转发量>评论量>点赞量，所以我们需要确定好努力的方向，借助热点创作出优质的视频，还要努力维护好和抖友们的用户关系，让他们积极转发、评论和点赞。

搞懂了引流机制后，我们再来看看女装类的内容短视频该如何做呢？

二、内容打造策略

研究了300多个服装号后，我将女装类曝光不错的视频进行了分类整理。大致分成教学类，日常类，剧情类，对比类和搞笑类5种。

A教学类

核心内容= 好身材女生 + 技巧知识型 + 内容时机好（换季）

从XX女装账号中发现，这家火的8个视频中，教学类视频占据大多数。

B日常类

日常类短视频，也是女装带货的一种变现方式！

日常类视频非常随性，内容也比较丰富例如跳舞，逛街，卖萌等等。

核心内容=好身材女生+日常+女装

C剧情类

剧情类短视频曝光能力也不俗。

核心内容=漂亮女生+帅气男生+剧情+女装

做这类的账号前期可以先养号，再并后期流量变现。

前期优质的内容吸引一定量的粉丝，这是我们不可忽略的一点！

D对比类

如果你本身就是一家女装店老板，那么对比类视频将是你的不错选择！

核心内容=梯台秀+多种款式+对比+女装

视频大多采用对比拍摄手法，例如出场穿着可爱风，但画风一转则变成性感风。

亦或者是对比大一，大二，大三不同阶段

对比是把两个相反、相对的事物或同一事物相反、相对的两个方面放在一起，给人们的视觉冲击感是非常强的。

例如可爱与性感就是两个相反的事物，大一大二大三则是同一事物相对的方面。

E搞笑类

在观查带货视频的时候，发现了一个有趣的现象——无心插柳柳成荫

本来是一段带货的短视频，但是其中的一个不经意的画面，用户们觉得很好玩，有乐子于是纷纷过来评论，点赞。

所以一些女装店也可以发一些非常搞笑有趣的小视频吸引用户。

也就是说前期只要能吸引目标年龄的用户，之后需要稍加改变就可以达到推广店铺的作用。

三、如何卖女装

内容有了，怎么卖女装呢？

1、如果你的女装不是自己的，那就当推广达人赚取佣金。在开通橱窗后，选择抖音小店、淘宝、京东、考拉等平台的商品获取佣金。

2、如果你有自己的女装产品，也有淘宝、京东等第三方店铺，那可以绑定抖音，卖淘宝、京东上的产品。但绑定抖音需要满足抖音上的相关条件。如：店铺需为1钻以上等。

另外，抖音也在打造自己的抖音电商，所以据相关消息透露：抖音在逐步限制挂淘宝。

3、那既然，抖音想做自己的电商，你也有自己的女装产品，那就开抖音小店。不但顺应趋势，早晚要开小店，早开比晚开肯定更具优势，并且现在服务商（伊心网络）开店还会有抖音的各种扶持。

后，抖音上有了女装产品后，就做直播带货。