

女装电商如何通过抖音卖货

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 女装电商如何通过抖音卖货 |
| 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

企业在抖音板块的投资已经从观望过度到了觉醒，有远见的企业已经纷纷下水，着手在短视频新媒体布局自己的流量池，毕竟，目前这么多新媒体平台，抖音的流量巨大，正处红利期。

抖音红利，会在2019年逐步释放，2018年开始布局的企业，这会应该在变现了，今年布局的企业，也将迎来一波红利收割。

所以，短视频，早做早收益。

去年，“北快手南抖音”格局之下，很多女装实体店都因为短视频平台获益了，比如一个在北方某个小城的女装店老板娘，因为在快手直播，每天发布几个自己穿漂亮衣服的摆拍视频，一不小心成了网红，通过在留言和私信区引导用户买衣服，然后一不小心就比往年多卖了几百万货，这种女装微商短视频网红模式你一定屡见不鲜。

在广州见了一个比较低调的女装电商老板，他应该算是入驻淘宝早期的卖家了，目前日营业额20万+，每天在淘宝站内烧钱2万+，面向25-35岁的女性，衣服相对小众，个性，仿，他们也有自己的直播网红，这种类型的商家有这样的电商和直播基因，就很容易迁移到抖音短视频，而抖音的带货能力和低成本引流也是这类商家青睐的。

卖女装，视频内容其实就一个字：“美”。审美是核心竞争力。

女装店主要么自己上，如果颜值和身材OK的话，要么请模特，视频内容要么用纯素材剪辑，要么真人出镜拍摄，围绕服装搭配的主题，早在淘宝直播很火的时候，网红直播卖衣服模式很成熟，比如早期的微博网红张大奕模式，现在抖音也有了直播，女装垂直类目依旧很火，有大量圈粉的机会，当然了，衣服款式和质量一定要好，客单价不能太高，200-500内都不错，容易出爆款，要有选择爆款的眼光。

没有工厂，有实体店的女装怎么做抖音？

昨天在一家网红服装店逛，看到她们做一个活动，如果你在这个店铺买了衣服，你可以发布一个在这个

店铺购物的分享视频到抖音，可以立马返现，相当于8.8折，有较好的利益刺激，就能吸引用户通过抖音帮店铺传播，如果有自己的门店，除了自己的网红之外，能激发客户发抖音，用户裂变更多用户，营造传播氛围，这种引流方式也是简单直接有效的。

然而，在抖音卖女装的很多，很多人有粉丝却无法变现，恐怕要重新思考下自己针对用户的喜好，目前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。一定围绕她们的喜好来做内容策划。