

抖音、微信视频号、京东、淘宝等平台直播代运营服务 品牌策略策划

产品名称	抖音、微信视频号、京东、淘宝等平台直播代运营服务 品牌策略策划
公司名称	杭州炙明互动科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	钱塘区2号大街519号佳宝科创中心2栋1402-1403
联系电话	17780655966 15557173392

产品详情

炙明互动是一家全营销链路直播电商服务公司，围绕直播核心业务，为客户提供全平台全流程化的品牌营销服务。

【炙明能提供什么？】

- 1、专业的直播服务：炙明为客户提供专业的直播服务，覆盖抖音、微信视频号、京东、淘宝等平台，包括但不限于日常直播代运营、PGC直播等服务项
- 2、整合营销服务：炙明为客户提供全链路营销解决方案，包括但不限于媒介传播、内容制作、线下活动等服务项
- 3、品牌策略规划：炙明为希望有更多长效收益的客户，提供有效的、落地性强的、经济的品牌策略规划

营销资讯分享之【服装服饰行业行业趋势】

服饰行业商品供给量大、类目相对复杂，电商渗透率高，但过往的线上投入集中在效果广告，在提升品牌价值层面，收益并不明显。在内容驱动的抖音电商土壤上，通过品牌建设和心智塑造，可以帮助服装品牌摆脱白热化竞争，用高质量的消费者关系驱动生意增长。

在抖音 2022H1，服饰行业热点以穿搭造型和变装为主，围绕女装、女鞋、男装、运动户外成为高热度

行业热点的核心品类；品牌在达人合作时可借助热点共创热门话题 / 挑战赛实现规模化种草。与此同时，服饰行业受季节更替、时尚潮流风向等不确定因子影响，对于新品的判断能力要求很高，并会因此承受极高的压货风险。所以服装企业主对消费者需求的把握和供应的预测就显得尤为重要。

打法要点：以货品为本，把握营销节奏。在巨量引擎服饰行业的营销从货品的角度拆分为两类：以男装 - 夹克为例，这类产品生命周期相对较长，可划为电商「标品」，品牌应通过平销期高种草投入打造爆品，配合电商大促节点规模化转化；而男装 - 羽绒服为代表的「非标品」换季属性明显，品牌应贴合换季周期多主题系列上新做好短周期种收平衡。