

服装货到付款怎么在快手金牛做广告开户

产品名称	服装货到付款怎么在快手金牛做广告开户
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

产品详情

服装货到付款怎么在快手金牛做广告开户

想要开户推广投放代运营广告主可拨打电话或加微信（手机号码同步微信）洽谈沟通合作

添加请注明来意

李四

多年丰富的市场经验及把握各行业成功案例

我们曾经都憧憬过这样一个画面，拥有一家专属的服饰小店，足不出户，刷刷快手，坐拥数十万粉丝，在老铁们欢呼雀跃中源源不断创造商业价值。而有些人已经做到了，甚至实现了“财务自由”。

“速度进，宝宝们.....赶紧点击下方小黄车.....嗨起来，美美滴就完啦.....”蕊蕊在晚上8点准时开启了她的直播间。直播间里，满屏飘过红色“小心心”点赞，蕊蕊爽朗的性格夹带着浓浓的东北腔与老铁们开始互动，不时还有“穿云箭”飘过。这已经是她本周第6次直播了，看到手机里密密麻麻的订单，虽然觉得很累，但却很值得。

作为漂亮的东北妹子，蕊蕊深知当下春夏交替之际，是时髦精们着迷于潮流穿搭，街拍争奇斗艳，玩转百变风格之时。蕊蕊对于服装穿搭的深入研究，使得她引领了众多博主商家在快手上掀起了一股浪潮，造成了老铁们争相效仿的火爆霸屏现象。

辽宁沈阳的街头，蕊蕊与她的搭档偶尔化身复古摩登女郎，喇叭袖上衣与裤装、裙装的完美搭配，在浓浓的设计感中带点可爱与俏皮。有时，她还会穿上如今人气极高的运动风套装，简单却也有趣的细节设计，为这个季节的穿搭增添不少青春与时尚的元素。这一系列靓丽出挑的服饰搭配演变成了163条10几秒青春洋溢的短视频，向她快手账号上的13万粉丝们分享。

快手号“吸引利蕊蕊潮穿搭”

同样在沈阳，飞飞在镜头前找好拍摄角度和站位，与小伙伴们一起在欢快的背景音乐中展现不同风格的穿搭。飞飞被老铁们亲切地称为“飞姐”，具有强烈反差感的装扮是她快手账号里最鲜明的特色。可能前一秒还是东北碎花小套装，镜头转换立马变身穿梭在各个场景里衣着鲜丽的穿搭博主。在快手上，飞姐有个特别接地气的名字，叫“飞飞家（教搭配）”，这个人设给她带来的是300万的月销售额。

快手号“飞飞家（教搭配）”

显而易见，移动互联网时代的短视频社交红利已经开始向广大本地商家倾斜。尤其是服饰行业，中国服装的网络零售额呈上升走势，在快手平台的助推下行业市场前景相当可观。以蕊蕊、飞姐为代表的广大服饰类商家们，他们在快手平台的大力扶持下，已经走上了快速增长与变现的道路。

服饰广告占全品类23.6%，搏杀激烈

在我们日常生活中，服装绝对是高频消费市场，其中“女装”更是一类生命力旺盛的细分市场。去年“双11”已经佐证，根据“2018中商产业研究院”数据表明，服饰品类零售额占全网零售额20.3%，稳居榜首。同时，APP Growing发布《2018年双十一广告投放&Q3移动电商营销分析》指出服饰在电商广告投放品类中占头部地位，占比高达23.6%。可见围绕时尚服饰这个超级品类的搏杀有多么疯狂，市场需求有多么强烈。

但服饰类商家们的胜负手仍然是扎实的社交关系链以及源源不断的流量池。面对流量成本逐年上升，传统营销套路在持续获客上已经略显吃力，短视频社交营销带来的流量红利成为了变现的突破口。如同大部分的商家账号，一方面市场强需求给了蕊蕊、飞姐等博主开始走上变现道路的底气，另一方面她们在运营初期仍面临账号整体流量不稳定，涨粉变现困难等问题。

69%的燎原计划shangjiay商家月销过万

市场的强需求以及广大本地商家变现的强渴望，促使快手燎原计划应运而生。如今消费者不再愿为严肃的硬广浪费任何1秒，却更愿意为符合个人喜好的内容买单，甚至是因为喜欢某一位博主以及她生产的原生内容，从而作出直接购买转化的行为。这种高粘性的社交关系，意味着优质内容能够帮助商家带来更多的商业价值。

快手正通过燎原计划招募优质代理商，并给予入驻的广大商家运营指导、流量补贴以及流量奖励等激励补贴政策，为商家不断挖掘、释放商业潜力带来一次火力更为集中的助攻，最终帮助广大商家快速积累精准粉丝，将私域流量价值转化为商业价值。据统计，燎原计划二期开展以来，近半商家实现了商业价值升级，其中69%的商家更是实现了月销售额过万。燎原计划二期覆盖百货、食品、美妆等各个行业商家，其中服饰类商家占据了48%，遥遥领先于其他行业成为重点变现行业。

在服饰品类中，女装这个细分市场拥有更强劲的销售能力。服饰类商家里就有63%的商户售卖女装，73%的商品客单价保持在50-100元之间。与此同时，她们也更加依赖直播方式获取粉丝与完成获客变现。蕊蕊、飞姐等博主全部的生意均来源于快手，她们每周直播高达14次，甚至爆款服饰一晚销售量达3000多件。通过燎原计划为期两个月的运营指导，加速账号运营成长速度，累计了一批高精准的目标粉丝，进而帮助她们的月销售额分别提升了30%和10%，达到了180w和300w。

月销增长20%，燎原计划速度过冷启动期

本地服饰商家能够在快手创造的良好社交商业环境里获得如此优越的效果，离不开浓烈的烟火气息所赋予的真实本色。可以说，她们不仅仅是“美丽”的搬运工，更是在生产“美丽”。这些真实而浓烈的情感，戳中了快手老铁心中的“软肋”，凝聚成了不可分割的社交关系链。有粉丝、有内容、有经济的商

业生态正循环油然而生。

快手上，账号名为“小.佛爷（教搭配）”的女装商家记录了最为真实的生活穿搭场景，用一个个真实的例子来满足不同老铁对于“美”的需求。无论是色彩细腻甜美的冰淇淋色、还是清新素雅的莫兰迪色，或者一套极简大气的黑白灰look，色彩搭配时髦不踩雷，一件件单品运用娴熟同样不会入错坑。一件宽松嘻哈的oversize款潮T，或是略显正式的白衬衫，在不经意间衣角悄悄掖进修身的淡蓝色牛仔裤里。无论潮流是多么的变化莫测，时髦永远都是永恒不变的主题。可以很肯定的说，她都可以给你一个满意的搭配，宛若一本行走的穿搭百科全书。

快手号“小.佛爷（教搭配）”

真实是她的特色，烟火气是她的本色。“小.佛爷（教搭配）”在燎原计划帮助下度过了最艰难冰冷期，已经积累了13.7w粉丝。如今，她以丰富的产品类型，以及优质的团队管理能力、售后能力，在快手上实现了月销售额增长20%，达到了整整600w。快手为广大商家提供了更广袤的市场和更多的变现机会，商家们同样饱含着强烈的变现愿望。小佛爷说道，她希望在快手平台更快速涨粉，增加订单量；而蕊蕊则希望创作更多优质内容，提升交易额；飞姐表示希望在直播间拥有更多的在线粉丝。

快手正在不断开放赋能与创造商业价值，美好的愿望也同样会实现。正如，生活还在继续，真实仍然存在，美丽正在创造。