

在南阳抖音上直播卖衣服好卖吗,怎么利用抖音直播卖衣服?

产品名称	在南阳抖音上直播卖衣服好卖吗,怎么利用抖音直播卖衣服?
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/套
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

2020年，由于突如其来的疫情，服装实体行业受到了巨大的冲击，人们没法出去逛街，导致实体服装店没有客流量，销售额急剧下降。许多商家将线下实体转到了线上，包括直播，开网店等等。许多商家也成功转型，营业额急剧上涨，赚得满盆金钵。那么在抖音上直播卖衣服好卖吗,怎么利用抖音直播卖衣服成为许多人关注的事情，那么小编就现在就此发表自己的一点见解，希望可以帮助到有需要的人。

那么服装店做短视频通常能够想到的就是请一帮模特过来走秀，这种方式非常的简单粗暴，让人一眼就能够了解商家的产品，但是有时候这种方式也就和微商一样，看朋友圈似的，没有什么没敢，不能够给人以视觉上的冲击，所以短视频的内容非常重要，自媒体时代都是内容为王，短视频也是如此，不然的为什么淘宝会出现淘宝短视频，而且淘宝短视频视频质量都相当好，虽然仅仅是对衣服的体现，但是拍摄质量很高。

抖音的服装是怎么卖的呢?我们来看几个案例。

案例一：穿搭风格志，粉丝78.8万

我们在分析案例的时候重点关注的不是粉丝量，而是这个账号的表现形式，了解同一个类型的不同表现形式，能够帮助我们更好的拓展自己的思维。美女每次换不同的衣服在视频中展现一下，没有歌声也没有舞蹈，视频元素比较缺乏。自媒体时代不仅是文章内容为王，视频也是一样，需要有内容，而且这个内容还要足够吸引人，能够博人眼球。

案例二：安妮婷婷 粉丝 246.8万

我相信这位美女很多朋友在抖音上都见过的，大长腿，穿搭非常时髦，走在大街上冲你挥挥手，给你一个回头微笑，能够迷倒一大批人的。据说这个大长腿姐姐是一位服装设计师，不管是不是吧，反正穿衣搭配还是非常有品位的，不仅是有品位，而且是非常迷人。颜值就不用说了，除了展现自己的服装之外，还有唱歌跳舞视频，展现形式更加丰富一点。能够吸引住观众，这个是关键，有时候人好看，但是不表现出来怎么会有人看，大家想看的是活人，而不是蜡像，所以丰富的视频活动能够为自己的产品带来较高的流量。

案例三：阿姐家定制 粉丝46.5万

这是一个服装类抖音里面垂直度很高的一个号，主打情侣服装。不同年龄阶段的人在买衣服的时候品味都是不一样的，这个视频中主要就是两个情侣模特在街头街尾穿着情侣装或漫步或嬉闹，那一缕阳光的温暖，那一抹微笑的甜美，连一只单身狗看了都想买了珍藏着，何况是两个正在恋爱中的小情侣。情侣在谈恋爱的时候荷尔蒙分泌较多，很多时候都是非常感性的，也就说不管干什么都是比较随心的，喜欢就买，感觉好就买。

看了三个视频案例，做一个服装店的老板，如果想做抖音的话，或者说是淘宝店的老板想做淘宝短视频，首先得为自己的服装做一个定位，不要什么都卖，感觉只要是人谁都会来卖，这样的地方叫做超市。找准定位，寻找自己服装的定向人群，用户的年龄层次，用户的性别，不同年龄阶段的不同性别的人在买衣服的时候侧重点是不一样的，比如男人一般喜欢实用，女人喜欢好看。

综上，小编觉得想要在抖音服装直播占有一席之地，首先先要拍出有吸引的视频，有创意就更好了！