

餐饮店品牌玩转抖音企业号四步走！

产品名称	餐饮店品牌玩转抖音企业号四步走！
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

餐饮品牌做抖音营销时可以借助抖音企业号商家主页、团购、预约、门店地址、人群管理等等功能和服务，将线上的潜在客户转化为线下消费者。接下来是我总结的餐饮企业打造适合自己的抖音之路四步走战略，一起来看看吧！

第一步：不同阶段的餐饮企业有不同定位

有5家以上门店的连锁品牌，适合开抖音官方账号。特别是开通蓝V认证的抖音企业号，有官方流量支持和电商等诸多功能，但前提是要有匹配的短视频运营人员。

企业号的能力与服务

而5家门店以下的品牌，建议开一个以品牌命名的抖音个人企业号。平时发一些短视频，比如在夜宵时间发个烧烤的视频吸引周围的消费者，操作简单，成本也低。

第二步：善用平台机制和特色功能

首先，在发布视频或做直播时，加上门店的定位，更容易通过内容吸引顾客到店体验。除此之外，抖音平台的卡券发放功能、菜品展示功能等，也对引流到店有帮助，灵活采用多种推广手段，更有助于品牌多角度曝光。

POI展示地理位置，可以在巨量引擎广告投放平台投放广告时，根据所在城市、区域的实际地理位置和经营目标半径，设置一定范围内的用户触达，从而提升流量的转化效果。

本地通则是针对餐厅等本地强交易属性的商家，则强化预约、团购等转化组件的展示，满足商家经营需求。

这些功能加上精准的推荐机制对于本地商家转化往往有明显的效果。疫情期间，号称“中国首家七星级酒店”的武汉和瑞华美达酒店就通过巨量引擎把推广范围扩大到湖北全省。

第三步：保持稳定的内容输出

首先，长期坚持固定领域、固定风格的内容输出，更容易被平台推荐。

其次，纯靠流量模式带来的生意是不可持续的，好比打猎，哪里有流量就去哪里。中小微餐饮企业要使生意长效增长，必须要从打猎式的“营销思维”转变为“经营思维”。

每周至少上传两条抖音视频，不要错过重要社会热点，通过集赞等方式线上线下结合。

第四步：多多学习新创意

思维的转变从来不是一蹴而就的。

从“营销思维”到“经营思维”不仅需要小微餐饮企业主动突破，还需要巨量引擎广告投放平台和抖音平台用工具、服务从多维度进行帮扶，切实解决小微企业在营销创新中的困难和问题。

针对小微企业创意难、视频制作难的痛点，巨量引擎旗下巨量创意平台构建了一个灵感激发、视频得以简单快速制作的平台，企业可以参考其中众多优秀案例和创意榜单，进行创意的激发；

或者使用“跟我拍”中的视频模板等功能，从借鉴到创新，逐步找到适合自己的内容创作方法。

针对小微企业缺乏专业认知、急需平台助力、资源链接困难等问题，巨量引擎旗下巨量大学“启明学院”还通过搭建完备的课程知识体系、讲师体系、服务商体系，持续为小微企业提供关于抖音企业号的知识服务、培训指导以及运营扶持，帮助企业更好地玩转抖音企业号，打通营销路径，快速实现线上转型。