

抖音团购开通流程及商家运营技巧

产品名称	抖音团购开通流程及商家运营技巧
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

团购达人在发布作品时添加可返佣的店铺位置，当用户通过视频作品进入团购页并完成购买与核销，即可获得现金返佣奖励。

另外，达人在视频中关联热门地址也助于提高视频的曝光

何借助抖音团购为门店促活？

团购达人在视频中添加地理位置信息，可以更容易被附近的用户看到，既能提高账号视频的真实性，对本地商家来说，也有利于提高门店的曝光度，挖掘潜在用户。

一般来说，新入场商家的门店促活步骤可分为“短期集中曝光、提高品牌忠诚度、刺激消费转化”三个阶段。

1.达人集中种草，短期提高曝光

在门店推广初期或新品上架时，可使用“爆品推广思维”：通过抖音达人集中推广来塑造用户认知，形成口碑传播。

以“旺的高（爱琴海店）”为例，可以看到店铺于11月初入场推广，不到30天地址观看人数已接近180w。

店铺共上架4个团购商品，其中这款“3元超值奶茶”预估销量1590+，成店铺销冠。

从关联视频来看，达人在推广时会会在标题及视频文案中突出“3块钱的羊毛”，“5元下午茶”等关键词，快速建立用户的消费认知。

同时我们注意到，推广该商品的达人中，8成达人粉丝量不足1万。从用户角度来看，素人的推荐往往更真实，因此也有助于种草视频的转化。

2.商家自运营账号，提高品牌忠诚度

除了借助达人的影响力外，商家也可以同步建立自运营账号，通过固定直播、发布门店日常、垂类内容等，让用户深度了解品牌文化，从而提升品牌忠诚度。

以商家“吃货小胡猫屎糖”为例，可以看到该门店也同步了建立自运营账号，通过直播和视频展示商品的生产过程。

镜头将干净明亮的制作环境以及生产工人的“全副武装”公开展示给用户，极大提升了用户对门店的好感。据飞瓜数据，该门店累计观看人数6.1亿，用户推荐百分比高达99%。

除此以外，商家也可以结合剧情、变装、干货等用户喜闻乐见的形式来丰富账号的内容，让官方账号更据“人情味”，从而快速拉近与粉丝的距离。

3.线上专属优惠，刺激消费转化

另外，商家还可以在团购商品中增加线上专属优惠、限时秒杀等优惠形式，将“宠粉进行到底”，更好刺激消费，为门店促活。

以“华莱士·全鸡汉堡”为例，该品牌主要通过直播的形式推广团购商品。

通过[直播团购商品]，可以看到直播间不仅有线下的常规套餐，也同步上架了多款秒杀单品及“直播间专享”商品。多样的选品组合和优惠策略，满足了用户的多元诉求。

总结

从去年下半年开始，抖音就在不断加码本地生活服务。

2020年11月，抖音推出“心动餐厅”活动，活动覆盖6大城市；12月，推出“城市大玩家”活动，鼓励内容创作者拍摄探店视频；今年开始，抖音更是在顶部同城页增设“地区+吃喝玩乐”板块，并接连上线“优惠团购”和“热门榜单”等功能。

目前，抖音本地生活城市POI聚合页已覆盖超300个城市，相对于万亿级的本地生活服务市场，仍有广阔的发展机会。相信随着本地生活服务市场向线上渗透，未来抖音还将有更多相关内容或业务落地。