

如何加入抖音团购、抖音汽修团购会是门店的流量入口吗

产品名称	如何加入抖音团购、抖音汽修团购会是门店的流量入口吗
公司名称	海口琼山千道流商贸商行
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	海南省海口市琼山区国兴街道办国兴大道中丹村165号
联系电话	15625601562 15625601562

产品详情

如何加入抖音团购、抖音汽修团购会是门店的流量入口吗

镜缘信息技术有限公司专注于抖音快手小店特殊类目开通报白，解决一切您在直播或者短视频运营中遇到的问题，需要的请咨询联系

如何加入抖音团购，抖音汽修团购会是门店的流量入口吗？

在回答这个问题之前，让我们先了解一下抖音PO概念。

所谓抖音POI,是指抖音企业号用户在发布视频时，可以附上自己店铺的地理位置，方便周边用户找到自己。

然而，只有位置是不够的。抖音还为企业用户添加了私人信息和私人信息PO详情页功能。在PO详情页，商家可以向用户推荐商品、优惠券、店铺活动信息等。

只是这波尝试没有得到太多商家的反响，用户对抖音的本地生活布局也没有深刻的了解PO细节页面转换流量不多。

随后，2020年3月，抖音企业号升级，推出团购功能；6月，推出人才探店；随后推出酒店预订、景区门票预订等功能，鼓励用户拍摄探店视频

榜单...近悄然上线的优惠团购，抖音基本形成了围绕当地生活布局的路径。

值得注意的是，抖音推出的优惠团购功能一方面借鉴了美团早期的优惠券销售模式，另一方面充分利用抖音视频分享地理位置(Pol)让更多的本地功能

短视频信息流中可以展示生活服务。

其中，获得地主视频标签的用户可以获得更多的流量和曝光。

可以看出，抖音试图创建一个闭环，基于用户视频推荐（草）到交易（草），然后鼓励新用户拍摄视频共享（草）

想象一下：一个需要维护的车主可以通过抖音上其他用户拍摄的维护视频和标记的商店位置看到更多与商店相关的视频，这是一个种草的过程。如果商店通过了

一系列措施赢得了车主的信任，鼓励他再次拍摄视频分享，因此商店的口碑传播就像螺旋一样无限放大。

对于信任机制不完善的汽车维修行业来说，抖音采用短视频排水用户操作机制可能是一条很好的道路。

一些业内人士认为，抖音团购不仅可以成为汽车服务商店的流量入口，还可以作为商店运营用户的平台。

抖音流量的质量怎么样？

为了分析这个问题，我们不妨比较一下抖音、美团和天猫喵的流量。

首先，从汽车服务店排水推广的效果来看，美团作为一个专注于生活服务的平台，团购业务已经深入到用户的心中。汽车服务商店通过美团平台引导线下商店的模式相对成熟

其次，这三个平台的区别在于，抖音基于短视频内容吸引用户，然后完成从在线到离线的体验，是被动推荐；美团和喵车用户有明确的需求，打开美团和天猫

主动选择平台，完成消费。

相比之下，在地理位置的内容模式的帮助下，抖音通过算法将相关服务交付给类似标签的用户，从排水和转换的效果可能更好。

但在抖音用户习惯尚未形成的情况下，这种种草效应的转化率仍有待检验

一些业内人士认为，即使抖音团购开放汽车服务店板块，也是商店的喜忧参半，不是收集平台羊毛的好机会。

因为抖音平台的推荐归根结底是由内容决定的，它不仅要求商店的运营、管理和服务能力，还要求商店形象、商店特点、视觉传达和镜头感。

显然，强者恒强，抖音对内容的高要求，会让优质店铺脱颖而出，获得更多的曝光和流呈。

此外，抖音拥有庞大流量且覆盖多层次市场的用户，大连锁大平台在深耕低线市场时，充分利用抖音渠道或将提升其下沉能力。

从行业角度来看，阿里美团抖音的本地生活战的意义在于加快门店供给侧的数字化进程。

一方面，本地生活战意味着车主可选商店更丰富，用户评价更准确，可以降低试错成本，享受更好的服务，有利于车主在线消费习惯和消费决策的形成。

另一方面，商店不仅可以获得订单，还可以获得更多消费者的信息反馈，从而快速有效地调整营策略，也有利于建立标准化。

当然，互联网制造商之间的持续战争为汽车服务商店提供了大量的流量入口，但用户保留仍然是商店的挑战，用户运营的道路很长。

抖音团购是目前推广排水的有效方式。镜缘可以为您开设甜点、鲜花、美容、足浴、按摩店团购权限尚不清楚如何排水加入抖音团购滴滴镜缘快速上架

购