

团购扭转生机，餐饮、小吃、炒货、炸鸡薯条

产品名称	团购扭转生机，餐饮、小吃、炒货、炸鸡薯条
公司名称	重庆抖星网络科技有限公司业务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	重庆市万州区渝东花园路287号
联系电话	17784740311

产品详情

靠团购扭转生机，餐饮、小吃、炒货、炸鸡薯条

因团购获取的客人，还转化成了忠实的粉丝，店里的回头客很多，他们中的部分人依旧在平台购买套餐，也有部分人直接到店下单，价格相同。甚至有的消费者会由食客变成“拍客”，将视频上传至抖音。

商家推出团购后，官方会安排三四位网红进店拍摄视频，进行宣传，这是固定流程。另外入选心动餐厅，官方会对商家进行推广教学。我做团购向来遵循两项原则：不能因为提供优惠就降低品质，始终注重性价比；保持良性、健康的经营模式，即折扣仍有盈利。虽然套餐以98元售出，但品质、味道远高于这个价格，自然得到消费者认可。

就平台而言，当下我更看好抖音，抖音改变了商家的销售模式。

商家在美团平台推出优惠套餐，只能凭消费者无意中看到，亦或者主动搜索。商家如果想博出位，需要“竞价排名”。抖音与美团不同，它是主动引流，即便一个不喜欢吃榴莲的消费者，收到了抖音的内容推送，并且不断刷视频，内容就会源源不断地袭来，难保禁不住诱惑想要尝试。这是消费端的重要变革，由商家被动地原地等待转为主动获取。

与图文内容相比，抖音更突出的优势在于视频这一传播介质，使得音像结合，内容更加真实、生动，富有画面感。一打开抖音，满屏的美食扑面而来，视觉冲击力是图文无法比拟的。

一个很简单的例子，之前市场上的泡沫面膜销量“不咸不淡”，上线抖音之后大卖，是因为消费者通过短视频看到了整个使用过程以及产生的效果，视频带来了体验感，极容易促成下单。

抖音开展新业务，首要任务是聚众，打造基本盘，待抖音做出一定规模、占据一定市场份额，大概是“同样的配方，同样的味道”，会对商家收费，但我们目前没有考虑那么多，谁也无法预料未来几年，会不会跑出另外一个抖音、或者小红书，世界上唯一不变的就是变身本身。

而且抖音有购买“dou+”、达人抽成、直播抽成、广告费等多种变现方式，并不急于赚取商家费用。眼下对于我们来说，较为重要的是抓住平台红利期，制作符合平台机制、创新有趣的视频内容，获得更多

流量。

结语：

如今，团购风靡，打开抖音，一条条食物即将溢出屏幕的视频接踵而至，探店达人声调高昂、情绪饱满，以“买到即赚到、错过后悔万年”的口气百抓挠心般地刺激消费者神经。

在一定程度上，这些团购确实引领了消费新习惯。不少人由原来的到店消费或者美团购券，转为下单前先查看抖音是否有超值优惠。更有甚者，已经将抖音视作团购软件。

滴滴重庆抖星