抖音团购糖炒栗子、炸鸡各种小吃 小吃团购

| 产品名称 | 抖音团购糖炒栗子、炸鸡各种小吃 小吃团购 |
|------|-----------------------------------|
| 公司名称 | 重庆抖星网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 重庆市万州区陈家坝街道玉斗路1号9幢2-2-1(注 册地址) |
| 联系电话 | 15826443933 15826443933 |

产品详情

抖音团购糖炒栗子、炸鸡各种小吃

团购已成大势所趋,不光所有商家不可避免地卷入这股洪潮,各个平台也在角力,尤以抖音热度高,90%的商家集中在抖音,所涉行业不仅包括餐饮,还有宠物业、旅游业、美容业等等。

个人觉得,小平台呈现的效果不如抖音等显著。拿抖音来说,短视频已渗透全民生活,其社交属性浓厚,容易种草,更契合了重社交的消费习惯。其次,抖音体量大,日活超6亿,很少有人不知道抖音、不刷抖音。

而对商家来说,抖音比较友善、公平。

除了可选择性购买" dou+"外,在抖音并没有其他营销费用。相反,官方还会扶持商家和达人,给予流量倾斜,尤其开通同城后,部分商家有机会登上热榜,提高曝光度。关键的,抖音是中心化的流量分配机制,根据用户喜好推送内容,只要精心制作符合平台机制的视频,都有可能获得流量。

随着商家入驻增多,消费者在抖音的点餐、成交率飙高,平台的本地化服务能力将进一步提高。听说抖音要涉足外卖,如此一来便打通了平台点餐、平台配送的消费闭环。

我始终认为,团购只是敲门砖,市面上的团购服务太多,很难培养消费者忠诚度,突破点还在商家身上。就营销层面而言,商家持续不断地提供优质产品,同时匹配相应承接能力的情况下,要仔细打磨视频内容,以获得更多流量,并逐渐将公域流量转化为私域流量。

商家更要设计合理的团购套餐,既让消费者觉得薅到羊毛,还有盈利空间,这就考验商家的成本管控能力以及供应链能力。

滴滴重庆抖星