

炸鸡、糖炒栗子、糖果等各类休闲小吃开通团购，抖音团购计划为实体门店带来的利益有多大？

产品名称	炸鸡、糖炒栗子、糖果等各类休闲小吃开通团购，抖音团购计划为实体门店带来的利益有多大？
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

炸鸡、糖炒栗子、糖果等各类休闲小吃开通团购

抖音团购计划为实体门店带来的利益有多大

相关数据显示，截至2024年中国本地生活综合服务市场规模将达到2.8万亿，抖音等短视频巨擎早已“重兵”挺进本地化服务。去年12月份，抖音母公司字节跳动成立专门拓展本地化生活业务的“本地直营业务中心”，配备10000员工开展相关业务，并给予商家流量倾斜、运营指导、门店认领等多项扶持政策，甚至押宝连锁品牌。

抖音积极与本地连锁品牌合作，鼓励他们做直播团购，在一线城市有专门的团队开拓资源、扶持品牌和商家，后续触角将延伸至二线城市。

商家拿出真金白银做补贴，是为“取悦”平台、用户，大限度提高曝光度，将线上流量吸引到店；而平台则以戳中消费者敏感点的“团购”为柴，为拉新、留存用户、积极开展本地化业务提供燃料，获取丰富的UGC。

据多位餐饮人透露，很多商家攫取流量的阵地多在短视频平台，相比美团、大众点评局限于图文内容，抖音、快手以视频见长的平台有更强大的用户基数和传播能力。

下场参与“团购”大战的不单是中小商家，连锁品牌也早已加入。

但就目前来看，“团购带货”或许是件令商家“喜忧参半”的事情。一方面团购确实可以带来收益，但另一面往往也导致企业负担过重。

随着解锁流量密码的道路越发拥挤，不少商家陷入激烈的竞争，以不断拉低优惠下限来分食流量，难免会引来争议。

对于这场面向消费者的利益输出，餐饮人的态度呈现两极分化。卖米粉的周大发认为，健康的团购模式有助于自身发展，更多餐饮人则认为商家团购补贴本就不奔着盈利，只为曝光、引流、占据榜单，只要目标实现即可。

不管外界如何评判，一个不争的事实是团购生意正如火如荼。

眼下，商家、达人、平台站在同一棋面，看似是一场三者和睦、融洽的狂欢，但热闹过后一片狼藉还是盆满钵满，以及“联姻”能持续多久，不仅要看商家的持续输血能力，还要看团购带来的转化是否达到商家心中预期。遥远的未来，商家能乘势而起，还是像此前登陆美团、饿了么等前尘往事一般，沦为资本工具人呢？

滴滴重庆抖星