

# 门店提高营业额 抖音团购是一种营销工具，适合本地生活类

产品名称	门店提高营业额 抖音团购是一种营销工具，适合本地生活类
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	177****0311

## 产品详情

开通抖音团购功能带动门店客流量，为门店提高营业额

抖音团购是一种营销工具，适合本地生活类，比如餐饮商家配置使用。商家可以通过团购配置优惠套餐，并且通过短视频、直播、POI等渠道展现给用户，引导用户线上购买、线下核销，为店铺引流。

问：团购和卡券有什么区别？

答：本质的区别是团购需要付费购买，卡券领取不需要付费。

其实对于短视频平台来说，团购形式会比卡券形式更有利于平台发展，因为付费可以积累消费者数据，而消费数据是验证一个平台运营模式的成熟模式。

近期在抖音平台上会有相似商家进行本店铺的内容宣传，而同时也可以直接通过设置团购进行团购套餐的销售。但是，问题就在于，并不是所有的商家都适合做这个内容。毕竟，85%餐厅是没有什么特色的，不管是环境，菜品，营销，服务还是品牌等，极少商家是有自身商家定位以及发展规划的，甚至于说，商家自己也不清楚应该做一个怎么样的店铺，大部分餐饮商家或许认为只需要厨师和前台服务员即可。（恕我直言，这类商家其实并不适合抖音平台。没有特色可以挖掘）

而在抖音平台上，还有一个极为深入的流量入口。（一般对网红餐厅情有独钟的抖音用户会知道）

热门榜会根据三个指标进行排序。

- 1.地点定位页面的访问量，即店铺POI位置的曝光量。（POI地址如上述第三张图片所示）
- 2.想去量，即点进POI地址后的“想去”这个按钮的点击量。（如上图第四张图片所示）
- 3.订单交易额，即企业号在抖音平台上的团购核销金额。

综合以上三个指标，如果评分很高，即可以冲到一个不错的榜单位置，获得更加客观的流量曝光位置。

抖音团购功能服务于哪些行业，需要哪些材料可以加入团购

餐饮、酒店、旅游等都可以开通抖音团购功能

滴滴重庆抖星