

# 抖音同城团购实操指南

产品名称	抖音同城团购实操指南
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

## 产品详情

抖音同城团购是个好项目，为什么要分享这个项目？

这个项目是每个人都可以做，都可以挣钱的，就是挣多挣少的问题。

根据我们之前的测试，很多人从0开始，利用业余时间，一天就抽出来一个小时的情况下，有的三天就赚到了1千，现在也有的人跑成了同城排名靠前的达人。

今天我会从整个的项目背景，然后如何赚钱，具体怎么操作，这三方面综合给大家介绍一下。

短视频这几年，改变了很多行业的生态。

那我们最熟知的，就是电商这一块儿，短视频带货，直播带货是从快手开始的，后来抖音才开始跟进，这事儿满打满算也三年了，短视频利用它强大的流量，几乎改变了整个电商的结局。

现在短视频行业在某些方面跟当年的腾讯是一样的，当年腾讯凭借着QQ，可以到任何行业通杀。

所以说短视频如果做好了，它一定也会通杀很多行业，先是把电商改变了格局，下一步短视频的重点是本地的同城吃喝玩乐，也就是本地同城服务。

目前国内互联网公司做本地同城服务最好的无疑是美团，美团在中国的互联网公司里边经常在三四名的样子，现在第一是腾讯，第二是阿里，拼多多和美团经常能够争到第三的位置。

所以说本地的同城吃喝玩乐是一个巨大的市场，只是餐饮这一项，中国一年就是四五万亿的市场，那美团最开始是用团购这个小项目切入市场，切入到了用户，联系了商家，然后最后靠着外卖一飞

冲天，那目前来看抖音也是这么一个态势。

抖音现在在全国都已经开放了团购的业务，抖音在全国的四个城市已经开放了外卖服务，其中包括深圳。

很显然，抖音就是想利用巨大的流量切入，同城的本地服务市场。

抖音这个事儿，做了大概四个月了左右，快手儿呢，是从11月开始也上线这个功能。

我们在很多人的视频里边，尤其是探店视频的左下角能够看到团购链接，点进去就能下单，甚至在很多人的直播间里边儿，已经看到他们在卖饭店的团购券儿，优惠券儿，景区门票，尤其是饭店的相关套餐，这个都是这几个月开始的，这个是未来短视频的一个大战略。

在短视频的大战略面前，我们人人都是有红利的，就看我们能不能抓得住。

项目背景，我就不多说了，总之来讲就是短视频进入到任何一个领域的时候，都有巨大的红利补贴，那么现在主要在本地的同城板块。

目前的红利是我从来没有见过的，就是短视频，它在不同的时期会扶持不同的项目，因为我们是很多平台的S级合伙人，今日头条儿在扶持三农的时候会告诉我们，我们发三农的作品，会有流量，还有当时B站扶这个扶持电影的时候，但是我们体会到的那个流量，远远不如现在同城团购这么猛。

我们研究过抖音的小伙伴都知道，这抖音，早期是什么样儿都行，包括图文混剪类的，但是现在呢，必须要求优质作品，这个团购的红利上来了之后，图文版现在仍然也给流量补贴。

所以现在我可以很负责任地告诉大家，只要是你在左下角挂上带有团购内容的本地的链接，就是那个地址，只要里边儿有团购的，这个流量就给的特别猛，但是前提别违规的情况下，那么如何通过一个零粉丝的账号儿去赚这个钱呢？

那我接下来要给大家介绍一套玩儿法，这个玩儿法非常简单，大家今天晚上就可以试试。

我们目前操作了有20多个账号，很小的一个账号，一个月能赚两三千块钱，多的账号一个月能赚一两万，那我教大家这个做法很简单，像我们的工作人员十分钟就能出一条儿。

我们是安排一个人运营十个号，一个号每天发两三条视频，平均一天，有的时候也要看素材，我们用很少的人力就批量产出了这样的账号儿，而且在本地的收益还不错。

具体做法是，先把这个账号儿稍微的装修一下，其实很简单，就是头像名字，背景，把整个的账号设计一下，背景尽量用暖色调，红色，黄色，橙色，因为会有食欲一点，用个背景，用暖色调的头像改成卡通人物，或者是可爱的小女生都可以。

然后名字，简单直接，粗暴一点，那我们一般名字选择三个关键词，第一个是地域，第二个是类型，第三个是名字。

比如说广州吃货团团，深圳逛吃小美，类似于这种，简单明要让大家知道你在哪儿是干嘛的，叫啥就行了，然后账号介绍，我们就可以随意写一下，或者看看别的探店号怎么写的都可以。

视频呢，也特别简单，那我们知道了这个流量密码是什么，这个流量密码是在视频的左下角要挂上带有团购的信息，那这个团购信息从哪儿找呢？

一共有两个渠道，第一个渠道，如果你这个账号够了1000粉丝，那么就在抖音的主页去搜团购达人，进到团购达人的这个广场去申请团购达人，这个基本上是当天过。

最慢的是第二天，那我们如果能到1000粉丝之后，申请团购达人，进入到团购达人广场，我们就能看到我们整个城市的带货的排名，商家的排名，商家卖出去多少单的排名，商家的佣金比例的排名一目了然，那你就可以选任意一个商家的产品来带了。

如果你要是没有到1000粉丝，进不到达人广场怎么办呢？

那我们就在主页的搜索栏里边搜索本地的地名，加上团购，比如说深圳团购，广州团购，佛山团购等等，这样一搜的话就会出来很多很多的店，这个出来的这些垫在下面的地址里点开，看看能不能有团购的信息。

有的店是打它挂着地址，但是点进去里边没有团购，这个没有用。一定记住了，点开这个地址进去，有团购的，能够下单的，这种才是我们需要的，然后把这个店的名字记住了，一定要记住这个店的名字，这是第一步，我们要找到这个有团购的商家。

那第三步就是要做一个视频了，这个视频也非常简单，我们在抖音里边儿看到这个团购的商家，我们点进去，它里边会有很多图片，我们就把这个图片截个屏上，下一截，因为抖音里边儿保存不了，我们就截屏把这图片保存下来就行了。

如果你觉得抖音的这个商家介绍里边的图片太少，或者是不够表达，那我们怎么办呢？

去美团，我们去美团搜到这家店，这个美团里边儿这家店的介绍就比较丰富了，有小视频啊，有图片啊，都可以我们保存下来，但切记在美团里边儿保存的话，它有的可能会有角标，就是美团或者大众点评的logo。

我们在保存的时候儿，顺便把那个角标给他切掉，因为这个抖音里边儿是不能出现第三方平台的标识的。

那我们准备好了他的这个店的素材之后怎么办？

下载一个剪映，很多朋友可能都知道，这个是抖音的一个配套的剪辑软件，在手机上下一个剪映，剪完了之后就特别简单，把这些图片放进去。

然后排上去给他导出，配上BGM，就是配上一点欢快的音乐就可以了，这个视频的整个元素就OK了，那最好呢，是我们这个图片放在中间，上下留上边儿。

最好是黑色背景，这样统一起来比较好看，然后在这个黑边儿上边儿写上某某店原价多少多少钱，比如说原价299，然后第二行写现抖音团购99。

所以说整个这一条视频展示出来是什么，就是中间是图片，然后配着BGM在滚动翻页，上边两行字儿，原价多少，现价多少，下边儿有一个左手指向，然后有一个链接，这个链接才是流量，密码一定要记住，再把这个链接挂上，然后里边儿带上团购信息这条视频就OK了。

那这个链接在哪儿挂呢？

我们一步一把这个作品导出来之后，然后我们去发布的时候儿，到最后一步在最后一个发布的页面，它会让你挂地址，那挂这个地址，我们就可以点一下那个地址，然后输入你记住的那个饭店的名字，它弹出来之后，点一下挂上就可以了，就这么简单。

以上这些内容其实就够大家做一个能够赚钱的号的，而且熟练了之后十分钟一条儿，这个现在就是纯纯的流量密码。

大家可以反复的看一下，首先把这个整个自己的账号儿去给他处理一下，然后去找到这样的带有团购的店，然后去下载素材，用剪映混剪上加两行字，而下面加一行字儿，然后给左下角一个指向，最后发布的时候儿挂个带团购的地址就OK了，其实就是这么简单。

整个这个过程呢，没有任何门槛儿的，但是我们想通过这个赚钱，有一个唯一的门槛，就是1000粉丝。

那可能有的小伙伴儿问我了，说我刚开始说我们现在一天能赚三四千，然后呢，准备月日入过万，难道就是靠这种剪辑出来的呢？

这个是我给大家讲的，是我们做的第一步，而我们最开始的确是这么做的，但是因为我在本地有拍摄团队，所以说，后来我们就都上的是拍摄，但是我们拍摄也非常简单，就是拿手机一扫而过，然后拍几个特写就完事儿了，一点儿也不复杂，那为什么我的这些号儿能够碾压那种几十万的大号儿呢？

因为在我们本地，前20的，不管是哪种类型的前20账号儿，其实我们都认识，是因为现在抖音要推这个东西，我们出来就有流量，所以我们的流量其实并不比那些大号差。

我们现在对商家的议价能力有两种，一种是高分佣，一种是固定费用。

现在市面上的行规，基本上是10%的费用，因为现在抖音不收商家任何费用，抖音既不收商家的入驻费，也不收商家的扣点，抖音纯粹是服务的。

那我们呢，基本上跟商家聊的时候，我们会聊到高佣金就是这个商家，你对别人是10%，但是对我们的话，我们就15%或者是20%，因为我20个号同时给你卖，肯定能给你卖爆，尤其是在新店开业的时候。