

# 开启团购活动有没有门槛，抖音商家怎么创建团购活动，抖音的优势又有哪些？

产品名称	开启团购活动有没有门槛，抖音商家怎么创建团购活动，抖音的优势又有哪些？
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

抖音团购美食酒店旅游，抖音小店加入本地促销活动，抖音同城团购带动门店销量

怎么加入抖音平台促销活动，开启团购活动有没有门槛，抖音商家怎么创建团购活动

抖音的优势又有哪些？

### 1. 短视频大流量

抖音干团购，大的优势就是“短视频流量”。

互联网时代，“流量”和“变现”就是一体的。2020年，抖音日活跃用户数达到了6亿，较前一年增长了50%，是唯一一款可直追微信日活用户（10.9亿）的流量巨头。此外，在用户黏性上，2020年9月以来，抖音用户日均总使用时长是441.6亿分钟——将近9万年，平均每人日刷73.6分钟。

数据显示，在抖音如此巨大流量加持下，2020年字节跳动营收约合2400亿人民币，同比翻了一倍。其中广告收入为1750亿元，占比72.9%以上。而在广告收入中，60%以上来自抖音。

### 2. 提前布局

早在2018年，字节跳动就秘密成立了POI团队，这个规模大约在30人左右的组织，主攻的方向便是餐饮和旅游，只是当时时机尚不成熟，因而没能取得立竿见影的效果。

但是，疫情暴发以来，人们都被“困”在了原地，对本地吃喝玩乐的需求自然大幅上涨。这时，字节跳动就立马跳出，选择一个好时机。

去年12月底，字节跳动成立了一个新机构——本地直营业务中心。尤其值得注意的是，这个中心可太不

一般了，张一鸣竟然调集了约1万名员工进入其中，目标只有一个：强攻餐饮旅游市场！

所以，我们看到的是，该中心成立仅仅两个多月，抖音“餐饮团购”就能在今年三月早早开出在部分城市试水。

### 3. 时机好

目前，本地生活市场正值风口。

数据为证：从2014年至2018年，中国本地生活服务的市场规模在以年复合增长率41.3%的惊人速度不断扩大，预计将在2024年突破2.8万亿元。而艾瑞咨询的新数据统计显示，万亿级的市场下，生活服务的线上渗透率也仅有12.7%。

这意味着什么？这意味着在某种意义上，本地生活电商领域是一块十足的“肥肉”，谁来谁就有肉吃，甚至是谁来得早，谁就吃得饱。

于是，我们看到：2020年，京东新成立大商超全渠道事业群；美团提出了“万物配送”的口号；阿里内部将天猫超市事业群升级为同城零售事业群；快手在首页导航内上线了“本地生活服务”入口……甚至连滴滴、哈罗都在紧锣密鼓，积极“参战”。

同时，在政策环境下，对抖音等准备进入新业态的巨头来说，2021年3月15日，中央财经委员会第九次会议召开，表示要建立健全平台经济治理体系，促进公平竞争，反对垄断，防止资本无序扩张。

说白了就是，不允许有“垄断”市场，所以而抖音加入餐饮团购赛道，丰富餐饮业内生态，自然也会得到政策上的“欢迎”。

### 03PART ——抖音团购上线初期，餐饮企业如何抓红利？

作为餐饮企业，如何“借机而起”，抓住新平台红利？

据了解，目前入驻抖音餐饮团购，需要满足两个条件：一是通过抖音平台的企业号认证，二是开通企业支付宝账号，企业支付宝账号的公司主体需与抖音企业号认证主体一致。此外，抖音平台不从团购活动中抽取佣金，但用户核销后T+1天，结算到支付宝账号时，支付宝会收取0.6%的手续费。

同时，为了抢占市场，抖音相关工作人员还表示：“除了免费入驻，抖音还设置了现金补贴和流量扶持，因为是刚启动的本地生活项目，力度很大。”

不过，在大家跃跃欲试之时，一定要注意以下几点：

一是不要忽视新平台

、新模式。每当出现新平台、新模式，如果我们视而不见，那么就有可能被别人落在后面。

二是要清楚平台特点。因为是新平台，所以很多东西都是新的，可能有些部分是从未看到的。盲目的随意跟风，是不可取的。“美团”大众点评主要是为了客户需求，运用其他消费者的真实点评来切入。

抖音的餐饮团购，是以什么为切入点呢？答案是：内容。

运用大数据以及内容，精/准在用户的消费碎片中，引导消费，制造可能。

这也是目前别的餐饮团购平台所没有的，因为短视频而增添的数字化流量，谁又说的准呐？

抖音代运营、代办各类证件、培训新手主播、主播培训基地、视频直播基地，主营业务广泛，想要加入主播行列或需要主播的都可以

重庆抖星网络服务商