

# 抖音团购到底是什么？看完你就明白了

产品名称	抖音团购到底是什么？看完你就明白了
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15868279988 13605817015

## 产品详情

那么，什么是抖音团购呢？可以理解为抖音版美团和大众点评，基于抖音强大的公域流量池，专为你本地打造一个生活服务团购平台，商家可以在平台上架自己的团购套餐，团购套餐链接可以直接挂载在视频下方，用户刷到视频可直接点击下单购买，快速帮助商家实现流量变现，引爆门店。

小编就给大家好好讲讲关于抖音团购。话说抖音团购是抖音开启本地商业化的一个重要战略，早在去年抖音就基于本地化商家开展一系列的服务，比如认领本地门店，支持本地商家开设店铺、收录本地商家地址等，而团购则是又一次的服务升级。

提起团购相信大家并不陌生，从当年的百团大战，到的美团点评独领风骚。到去年各互联网大厂的社区团购大战。我们早已经习惯了团购给大家带来的便捷。而抖音团购的属性和之前基本一致，区别就是把图文转化为视频化。

有商家表示，已经在店里上了抖音团购码，带来用户增长，目前看来转化率不低。

那么它的优势到底是什么？

### 1. 手握短视频大流量

抖音做团购，大的优势就是“短视频流量”。

互联网时代，“流量”和“变现”从来不分家。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. 3年前开始探索布局

抖音进军餐饮，绝不是脑子一热拍大腿决定的。

据了解：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，看准时机的字节跳动即拎刀上马、奋力一战。

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，成立仅仅两个多月，抖音“团购”功能便在今年3月份率先在北上杭成等地试水。

同时，通过以上一系列操作，我们可以看出抖音涉足餐饮可谓准备充足，用两个词来形容，那就是野心勃勃、蓄谋已久。

### 3. 时机好

我们常听到这句话：站在风口，猪也能飞起来。

而目前，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。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”。

那么，作为流量，抖音怎会甘居人后？分一杯羹总没问题吧？

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。

什么意思？很简单，“一花独放不是春，百花齐放春满园”，市场需要一个良性的发展环境。在任何一个行业，一旦出现一家独大，那么就有可能出现“垄断”。在国家政策层面，是欢迎大家公平合理竞争的，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”