

抖音团购是什么？它的优势在哪？

产品名称	抖音团购是什么？它的优势在哪？
公司名称	杭州北抖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	15824487015 13605817015

产品详情

3月，抖音上线了餐饮“团购”功能。在巨大流量加持下，有数据显示，短短两周左右，北京某家餐厅仅一款299元套餐产品就卖了7万份2000多万元！在北京、上海、杭州、成都等城市，当我们打开抖音点击“同城”，三个关于本地“吃喝玩乐”的新版块赫然入目：优惠团购、热门榜单、心动餐厅（积分活动）。其中，进入“优惠团购”，在页面上会看到“爆款推荐”和“美食餐饮”，点击“马上抢”即可进行抢购。进入“热门榜单”，页面会进入“抖音吃喝玩乐榜”，在“美食人气榜”中，不仅有本地热门餐厅的总榜单，还有关于“徽菜”“烧烤”“韩国料理”等细分榜单。进入“心动餐厅”，会显示本地网友以拍实时视频形式提名推荐各类美食，点击“想去”便可收藏店铺。此外，版块内还设有以“真实可信”“火爆人气”“挖掘特色”为定位的“心动餐厅榜单”。截至目前，抖音团购支持“物流配送”和“到店核销”，视频聚合页分为“商户的POI聚合页”和“城市POI聚合页”，已经能为300+城市提供单独的榜单页，覆盖几乎所有全国地级市的“吃喝玩乐住”。有商家表示，已经在店里放上了抖音团购码，达人探店、网友打卡都会带来用户增长，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立即拎刀上马、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。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”。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”。