

如何入驻成为抖音本地生活服务（入驻抖音本地生活服务流程）

产品名称	如何入驻成为抖音本地生活服务（入驻抖音本地生活服务流程）
公司名称	泾河新城木子抖抖信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	郑州市金水区天明路72号2号楼1单元13层1305号
联系电话	15138949894 15138949894

产品详情

这两年，抖音全面布局本地生活板块，抖音团购、同城推送、各种探店扶持计划...可以看出的决心。抖音又开始开放本地团购分销、布局外卖业务。“如果你错过了2012年的微信官方账号，2013年的美团，2016年的小程序，那么现在不能再错过抖音本地生活服务”。

抖音本地生活服务，指通过字节官方认证并缴纳10w保证金的能为商家提供经营能力解决方案和经营管理服务，协助商家在抖音生活服务平台实现从交易能力到长期经营的第三方公司。服务提供的服务包括但不限于店铺运营、流量服务、达人服务、视频创意、培训服务、直播服务等专项服务，及全案经营的代运营服务。一方面，要根据商家的经营诉求提供经营能力补足，助力商家快速破局，降低商家线上经营的试错成本，早日实现生意增长。另一方面，服务也要为消费者考虑，打造优质的服务体验。

抖音在本地生活的盈利模式为，先从酒店旅游景点入手，先卖流量+收预定佣金，这点和美团很类似。抖音本地生活对于普通的中小生活服务家来说也是一个新的渠道选择。距离美团、饿了么成为餐饮等行业巨头的的时间越来越久，美团和饿了么的扣点也水涨船高。中小商家在被层层剥削后，利润少的可怜。抖音的入局，会给本地同城服务这摊死水注入新的活力。

目前抖音用户日活量近8亿，是中国在线人数排名的平台，巨大的日活量，同时引发了一个潜力巨大的消费市场。近期抖音平台，推出团购业务，和即将会上线的外卖业务，这也预示着，一场规模庞大的消费方式的变革已经拉开了序幕，众所周知，流量代表着消费主流群体，每当面临消费群体的变革，必然会蕴藏着巨大的商机。

对于日活用户超7亿的超级大平台，绝大多数人的下班之后，都很喜欢刷刷短视频，了解一些趣闻趣事，短视频不像长视频一样，刷起来比较浪费时间，相反它主要是通过短暂的时间内去讲述一些内容资讯，这种传播方式既可以节省时间，又可以抓住重点进行营销。正是因为短视频营销的特点比较突出，所以很多企业都在采用这种方式。

凭借抖音本身庞大流量且覆盖多层次市场用户的特性，门店视频定能更加快速有效地在各层级中传播开来。

依据服务和商家的合作模式的不同，服务可提供的服务分为专项服务和代运营服务。

专项服务：指服务根据自身业务特性与专长，为商家在抖音生活服务经营中提供包括但不限于直播运营、短视频运营、店铺运营等十项基础服务中的任意一或多项能力服务。商家可根据自身需求，挑选具备不同专项能力的服务。例如，可以邀请具备内容能力的服务、具备直播能力的服务，为商家补充直播服务需求，解决内容策划、直播执行、转化效果等具体问题；可以邀请具备营销能力的服务，补足整合营销能力，解决资源整合、方案策划、活动统筹等具体问题等等。

代运营服务：指为具备全面的运营能力、丰富的实操经验、长效经营思维与策略能力的服务。商家可以把所有经营委托给一家服务，享受其全案代运营服务。

本地生活服务权益：

- 1.支持绑定抖音来客团购
- 2.高金佣比例设可置80%
- 3.佣金按周自结算
- 4.支持统一CPS+商品CPS（合过作程中可修改）
- 5.三自方动分帐
- 6.一个家商同一时期内，只合能作一个务服商，合作期的内商家的有所官方团商购品的核金销额均可与参抽佣

22年值得关注的就是抖音同城拓客及抖音团购，并且在未来会大火。回望当年微信的发展，自媒体、公众号、小程序，各种新功能新玩法，造就了一大批先富者。抖音的发展轨迹其实也是类似，积蓄流量--引入商家--开放生态。

同城拓客这回事，除了投官方广告外，一是自裂变，靠顾客裂变，二是本地达人探店。

顾客裂变就像当年转发朋友圈或者微信群的玩法一样，顾客扫码，同意后可一键发布探店视频到抖音，然后可以领取奖励，这是主要流程。

抖音本地生活服务申请条件：

- 1、中国大陆地区注册的企业，独立法人
- 2、提供营业执照原件扫描或加盖公司公章的一个也执照复印件，经营范围：
 - a.注册资本大于50万（团购服务注册资本大于100万）
 - b.团购服务具备开发能力，具有软件开发相关资质
- 3、提供法定代表人/经营人身份证正反面照片
- 4、能力情况：有丰富的账号运营、内容运营、直播运营等相关经验。拥有且完整的服务于巨量引擎本地生活并相对固定，需前置前往办公地点实地考察，申请直播服务还需拥有较的直播场地、器材
- 5、客户情况：拥有本地生活商户资源，包括但不限于餐饮、住宿、游玩、休娱、购物、丽人等行业，有

全行业服务经验佳，提供至少2个相关客户合作案例，且数据真实

6、缴纳10万保证金

7、服务企业主体及其法定代表人信用状况良好，且在巨量引擎相关平台无不良社会影响记录；公司经营状况正常，无债务/法律纠纷。

联动更多玩法，成为的服务：

利用官方给予的权限和短视频裂变模式，可以实现人人探店，再结合抖音团购，帮助商家实现曝光和成交效果。

达人探店，也可以作为服务的板块之一，做本地探店型MCN，服务赚取通告费和流水抽点。

同城拓客+抖音团购，这是一套基础的组合拳。

其实还有很多其他模式玩法：

比如本地好店异业联盟、比如本地排行榜、比如结合好玩的硬件来提升参与率、比如结合小程序打造自有品牌的本地平台...总之，发挥想象力吧。

那抖音本地生活有哪些优势呢？

多入口：抖音生活圈可以同时连接信息流内容分发场景与搜索场景，以优质内容直接触达用户，借助玩法进行用户的拉新、沉淀和促活。

多玩法：利用抖音生活圈的能力，实现定制化、多样化的交互场景，丰富运营玩法，形成新的粉丝运营阵地。

交易闭环：结合视频发布、投放等宣传和种草手段直接完成收藏甚至购买转化，形成营销闭环。