

抖音团购是什么？他的 优势在哪

产品名称	抖音团购是什么？他的 优势在哪
公司名称	杭州北抖星网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西湖广告大厦A1幢3楼
联系电话	18989452098 13605817015

产品详情

团购是一种营销工具，适合本地生活类，比如餐饮商家配置使用。商家可以通过团购配置优惠套餐，并且通过短视频、、POI等渠道展现给用户，引导用户线上购买、线下核销，为店铺引流。

问：团购和卡券有什么区别？

答：本质的区别是团购需要付费购买，卡券领取不需要付费。

其实对于短视频平台来说，团购形式会比卡券形式更有利于平台发展，因为付费可以积累消费者数据，而消费数据是验证一个平台运营模式的成熟模式。

那么它的优势到底是什么？

1. 手握短视频大流量

**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，**日活跃用户数达到了6亿，较前一年增长了50%，是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，**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**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**。

2. 3年前开始探索布局

**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，**“团购”功能便在今年3月份率先在北上杭成等地试水。

同时，通过上一系列操作，我们可以看出**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。

无论如何，**的团购时代已经来了。这是事实。

不过，在大家跃跃欲试之时，一定要注意以下几点：

一是不要漠视新平台、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。

二是要摸透平台特点。看到新平台，比不为所动更危险的，是盲目乱动。对于**的餐饮“团购”，我们可以看到，它与美团和大众点评等平台有着明显的不同。美团更多的是以“需求”为切入点，是消费者在已有需求之后目的明确、解决需求的搜索；

大众点评，顾名思义，它是以“点评”为切入口，消费者可以在平台上看到相对真实客观的评价从而选择是否就餐。

那么，**的餐饮团购，是以什么为切入点呢?答案是：内容。

有人士分析称，**团购基于内容生态和POI功能，利用算法分发，在用户的碎片化娱乐中“创造需求”种草，依赖于内容营销，大量达人探店视频的积累，以及官方有意识的引导，例如推出我和我的家乡、心动餐厅、城市大玩家活动，为线上内容种草引导线下消费制造了可能。

所以，当大家入驻平台后，可在视频内容上多出高招儿，从而利用平台获取更多红利!