

口腔行业，如何玩转抖音团购呢？

产品名称	口腔行业，如何玩转抖音团购呢？
公司名称	宿州市德胜网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	【手机号同微】
联系电话	17856244602 17856244602

产品详情

我们是专门做网络运营服务的，如果您需要可以直接联系我们。

抖音团购怎么开通？

1、准备团购资料

上架口腔团购需要准备一些必要的资料，包括诊所的营业执照、法人身份证、医疗服务许可证等。此外，还需要准备团购套餐的图片、描述、价格等资料，以及参与团购的医生和护士的资质证明。

2、创建团购活动

在了解平台规则和准备好团购资料后，可以开始创建团购活动。具体步骤如下：

打开抖音APP，进入“我”页面，点击右上角的“设置”按钮。

在设置页面中，选择“账号与安全”，然后点击“我的认证”，进入“我要认证”页面。

在“我要认证”页面中，选择“我要认证”，填写相关资料并上传营业执照等证明文件。

等待平台审核，审核通过后，点击“开启认证”，完成认证流程。

在认证通过后，进入抖音APP的“消息”页面，点击右上角的“设置”按钮，进入“商业功能设置”页面。

在“商业功能设置”页面中，选择“团购活动”，点击“新建团购活动”，填写团购信息并上传相关资料。

提交审核，等待平台审核通过后，即可发布团购活动。

3、推广团购活动

创建好团购活动后，需要积极推广团购活动，吸引更多的用户参与团购。

可以通过 ([a href="#">以下方式进行推广：

通过抖音短视频宣传：可以通过制作一些短视频来展示口腔医疗服务的特点、效果和优势，吸引用户的关注和兴趣。

利用KOL合作：可以与一些zhiming的抖音博主或口腔医学领域的意见lingxiu合作，通过他们的影响力和粉丝基础来推广团购活动。

利用社交媒体：除了在抖音上宣传外，还可以在其他社交媒体平台如微信、微博等上宣传团购活动，扩大宣传范围。

优惠促销：可以推出一些优惠促销活动，如首次购买优惠、推荐新用户优惠等，来吸引用户参与团购并增加复购率。

02怎样才能做好团购？

重视评价很多客户在抖音团购上搜索门店的时候就会去看相关的评价。通过别人的评价来作为自己选择参考的依据，交付好评很多，自然会吸引更多的客户前来消费。

如何去增加我们的好评呢？我们可以让员工在服务完客户之后，以员工的名义恳请客户在现场到我们的抖音团购平台上写个好评，并适当的赠送一些小礼品或者优惠券来感谢客户。

包装门店和医疗专家团队这在抖音团购平台上还有一个非常有价值的地方，就是门店的品牌信息和医生的简介，通过塑造门店和员工的价值来吸引客户。

什么是包装门店？

所谓包装门店，那就是需要门店的介绍，比如门店的位置，门店的特色产品、特色服务，还有品牌故事，比如说开了好多年的老店，曾经有哪些名人光顾过门店、除了要包装门店以外，我们还可以包装专家医生。

举例：医院大厅有医生个人简介，专家挂号费都比普通医生贵，那门店可把员工根据技术和经验在抖音上进行包装，如主任、副主任、院长等一些级别，不同级别专家从业十年，受训于国内外某某大学，取得哪些资质和认证，擅长美学修复、种植修复、增肌修复等，更能体现专家团队的价值，也能够设置更合理价位。所以在团购平台上包装好门店和团队，可体现门店的专业性，吸引更多客户。团购好评及门店和团队包装可以在一定程度上帮助我们吸引客户到店。

03影响因素

顾客进店后，有两个关键因素会影响是否能够留住客户并转换成交。

团购定价合理利用抖音团购吸引客户到店，首先第一团购的定价要合理，最大特点就是价格很实惠，很多门店会通过比会员价还要低的价格去吸引客户。

举例：节假日原价128元，会员价98元，如团购价68元，客户到店推荐办理会员卡时，可能会说团购价格比会员价还低，那为什么办你会员卡呢？所以团购价不能低于会员价。如，会员价98元，团购价可定为100或者110，客户进店做完治疗后，更好给客户推卡或者推项目，抖音团购提成要跟正常提成比例保持一致，才能保证员工积极性。

转化复购的机制团购是我们引流项目，通过引流项目可以很好解决客户进店问题，所以我们要在团购项目的后面设置留客的机制。比如团购项目技术部可以向客户询问对服务的满意度，如果客户觉得还不错，可以利用这机会，根据客户诊断需求，推荐小金额小套餐，不要超过团购价五到六倍。

举例：一个洁牙的会员价是98元，团购价是110元，那我们就要设置一个568左右的，比如享受几次洁牙、儿童窝沟封闭和家庭口腔检查套餐等内容。以上就是关于抖音团购到转化的建议和方案，希望能够帮助到有需求的老板。很多口腔机构洁牙二开和补牙的升单都可以做到20%+和35%+，都处于正常水平，但是也有一些原本流程就不是很流畅的机构，数据就是相当的差了。

再者就是抖音团购在同城的多家连锁的口腔机构的数据表现出来异常的强势，而单店就相当于来说就会差不少，在我们看来这也是正常现象，毕竟达人视频是面向全城市民的店多的口腔机构，在就近择一的原则下，对于客户的便利性和可选择性上面也会比单店多出不少。

目前很多人想做,但是不知道具体怎么操作,欢迎大家找我聊聊,解决你的疑惑和问题。

从事行业10年，有丰富的运营经验，熟知民营机构相关规则，通过多年的人脉和经验，三甲入驻、医生进修 晋升、执业范围变更、各类互联网平台认证（抖音黄v、蓝v、小红书、K手）等资源，有需要的朋友可以详细咨询。