

抖音团购解决方案

打通抖音团购，帮助商家实现从短视频、直播到用户购买、门店后台完成抖音团购的核销和订单数据汇总。从公域引流至私域，实现流量增长和业务闭环。



目录

01

项目背景

INDUSTRY BACKGROUND

03

案例分享

SUCCESSFUL RATE

02

解决方案

SOLUTION

04

产品优势

PRODUCT SUPERIORITY



01

项目背景





坐拥巨大流量、背靠7亿峰值日活用户的抖音，在今年也正式开始布局本地生活市场，推出了抖音团购，商家将团购添加到视频，让用户在看视频时能做到边看边买，快速下单。依托抖音短视频内容和精准兴趣推荐，打造“线上内容种草+线下实体消费”的尝试！

抖音本身是个非常大的流量来源渠道，团购能力的接入对于商家来说，是非常好的运营抖音流量的切入口。

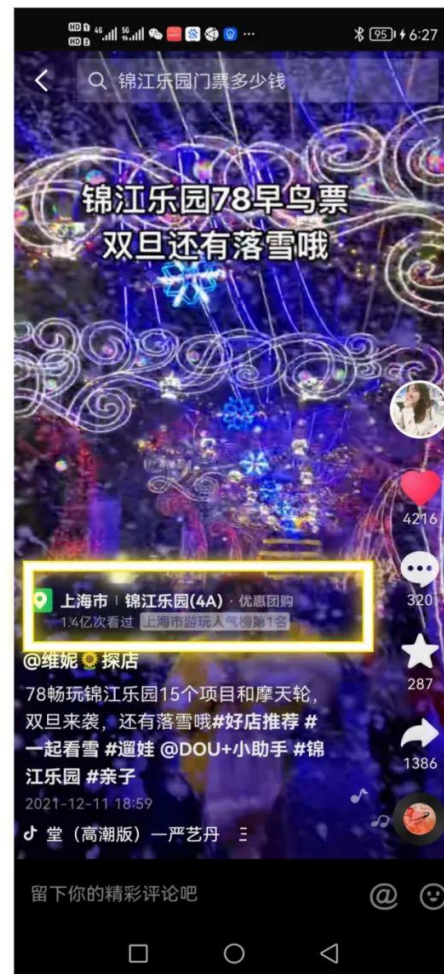
门店系统将与抖音一起共建，助力商家快速布局抖音流量平台，抢占流量红利期。

什么是抖音团购？

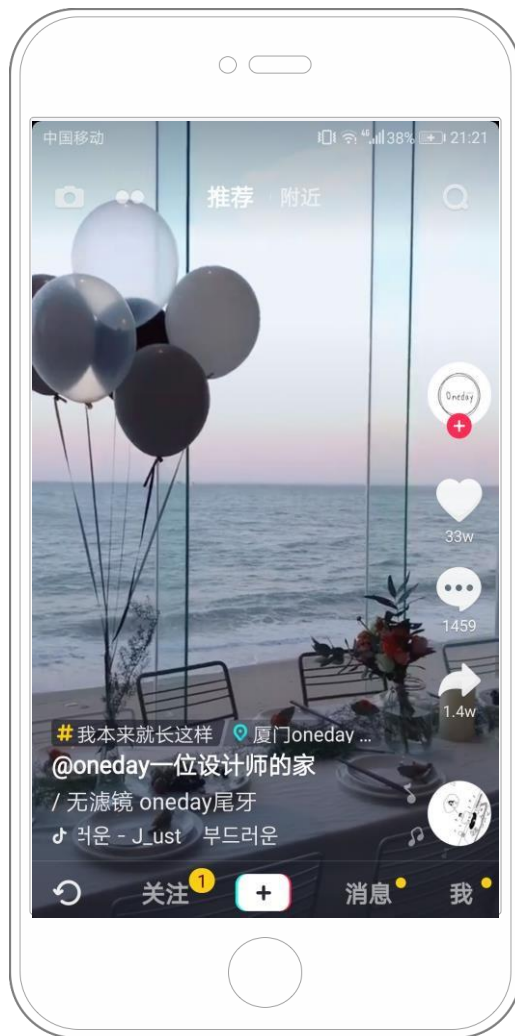
抖音团购是一种针对同城吃喝玩乐商家的营销工具

商家可以通过团购配置优惠套餐，并且通过**短视频、直播、POI位置**等渠道以“**内容种草**”模式展现给用户，引导用户线上购买、线下核销，将路人粉转化为订单，为店铺引流。

在视频的浏览页，用户可以看到视频左下角直接带着商家的团购信息。



为什么要做抖音团购？



哪里有流量哪里就有生意的时代，抖音每天都在创造品牌增长奇迹案例。

抖音团购的出现，给商家开拓了**一条新的赛道**，利用抖音团购直接触达消费者，促成订单的完成，是商家们全力进击的方向。

生活服务商家想要实现全量增长，需要**把握当下平台流量红利期**，**主动抓住新趋势与新机会**去打造全新的营销场景。

打通抖音团购有何好处？

平台红利期

商家进驻有特殊红利和政策扶持，把握平台福利和宽松政策至关重要。抢占平台红利期，机不可失，失不再来。

多渠道曝光

多个渠道同步展示店铺产品，引导用户线上购买、线下核销，为线下门店引流。

全链路闭环

抖音团购避免了因跳转而导致的流单率，极大地促进了商家内容推广的转化。



去上热门

抖音DOU+ 官方助推 获客引流

涨粉

提升粉丝数量



增加点赞评论

提升互动数量



主页浏览量

更想获得什么



直播间推广

直播间推广引流



官方加持流量助推，**定向投放人群**，**智能推荐给潜在客户**，提升投放效果，降低门店推广成本。
提供同城免费流量，商家可以为短视频或直播间加热，进一步**增加门店及商品的曝光率**。

本地生活：为实体商家斩获新高销售额

- ①**门店加热**：附近6-15KM精准投放，带动附近潜在客户进店；
- ②**优惠商品推广**：提升团购购买率和顾客到店率；
- ③**小风车引流**：提升直播间人气，促进团购商品成交。

抖音分佣与美团分佣的差别



抖音抽佣

01

抖音来客按商家所属不同行业收取不同服务费

02

新商家享有60天收取软件服务费保护，在保护期内，一律按0.6%的费率收取。

03

按不同类目收取2.5%~8%不等的费用，其中游玩、美食、休闲娱乐、丽人类目的费率相对较低，分别为2.0%、2.5%、3.5%、3.5%。



美团抽佣

01

美团按每笔订单收取佣金

02

美团团购模式：入驻商家要支付给美团加盟费 and 销售额提成（加盟费3000~4000元左右，销售额提成比例5%~8%，美团抽佣大致在8%左右）

03

美团外卖模式：不收取加盟费，但商家需要支付20%销售额提成，以及另付每单1~2元的“美团专送”骑手配送补贴。

抖音团购与传统商家推广的区别



抖音团购

01

商家免费入驻抖音来客，用自己的账号资源进行推广销售，免去推广费用，可持续性长。

02

抖音团购能让商家足不出户曝光和销售自己的产品，进而在同城地区培养发展行业网红号。

03

抖音自带同城流量曝光，抖音会把产品推给精准客户群体，宣传速度快，订单转化率高。



传统商家推广

01

传统公众号图文广告推广费用高，效果一般，流量有限，长期投放广告推广费高。

02

名片宣传单推广，浪费大量的印刷费和人工费用，且效果不佳，已逐渐淡出市场。

03

大屏幕推广、户外广告推广需要大量的推广费用，且曝光慢，人群不精准。

商家在使用抖音团购过程中遇到的问题

01

核销麻烦？

很多商家对抖音团购望而却步，是因为这些商户自有一套系统，并未与抖音打通，导致用户核销抖音券需要使用两套系统来回切换，核销操作繁琐，且订单数据无法打通。

02

客户转化难？

通过抖音团购引流过来的顾客，商家很难与他们建立起直接沟通的联系，顾客核销完就走，无法转化客户到门店私域流量池。难以开展后续提升二次消费相关的营销。

03

对账难？

用户核销抖音券的数据无法直接导入本地数据，两套系统，数据分离，商家自有系统无法根据抖音券核销数据核算门店收支，对账繁琐且容易出错。

门店商家打通抖音团购就足够了吗？

抖音给本地生活商家带来新流量后，
又能给商家们带来多少用户留存呢？

获客引流之后的核心问题是用户留存。

把公域流量沉淀到门店自己的私域流量池当中，才能保障后续有拓展更多新流量的机会，为门店长期稳定地可持续性经营夯实基础。

01

第一步：接入门店系统，搭建私域流量池



02

第二步：打通抖音团购，实现获客引流

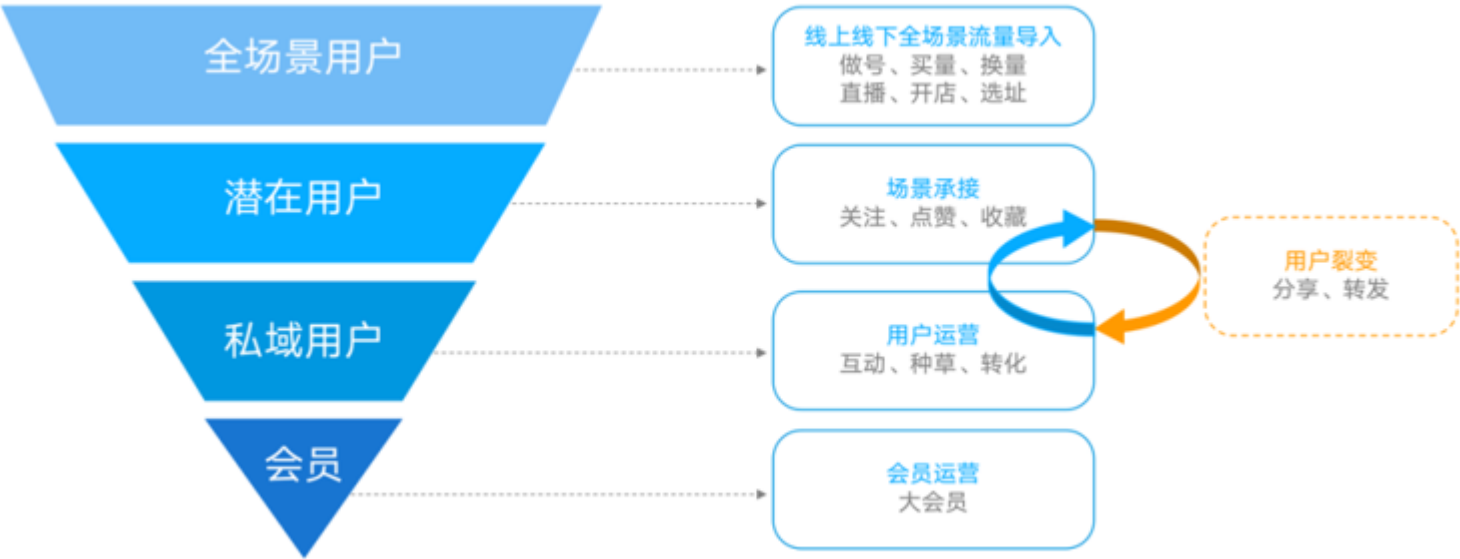


03

第三步：精细化会员管理，实现流量沉淀



门店系统助力私域流量沉淀及裂变

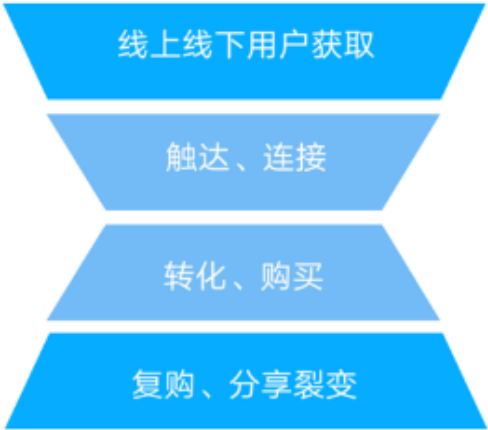


私域裂变：以沉淀到私域池中的**精准用户**为基础，刺激用户分享，获取用户社交关系链中的新用户。

充分利用**精准用户**的**裂变价值**，获客成本更低，且有利于实现**新用户的裂变增长**，高效提升私域用户规模。

利用抖音团购获取流量的同时，商家们也要经营起自身的私域流量，**搭配专业的门店管理系统做好流量承接工作。**

当公域平台流量到顶后，我们也可以依靠门店会员管理系统的私域流量池去**黏住用户、防止会员流失。**



门店系统支持打通抖音团购

为帮助商家**尽早抢占抖音团购流量红利**，门店系统现已支持打通抖音团购。

商家接入门店系统抖音团购后，即可实现在门店后台核销团购券，**转化客户到门店私域流量池**，解决引流客户复购转化和门店运营对账难题！



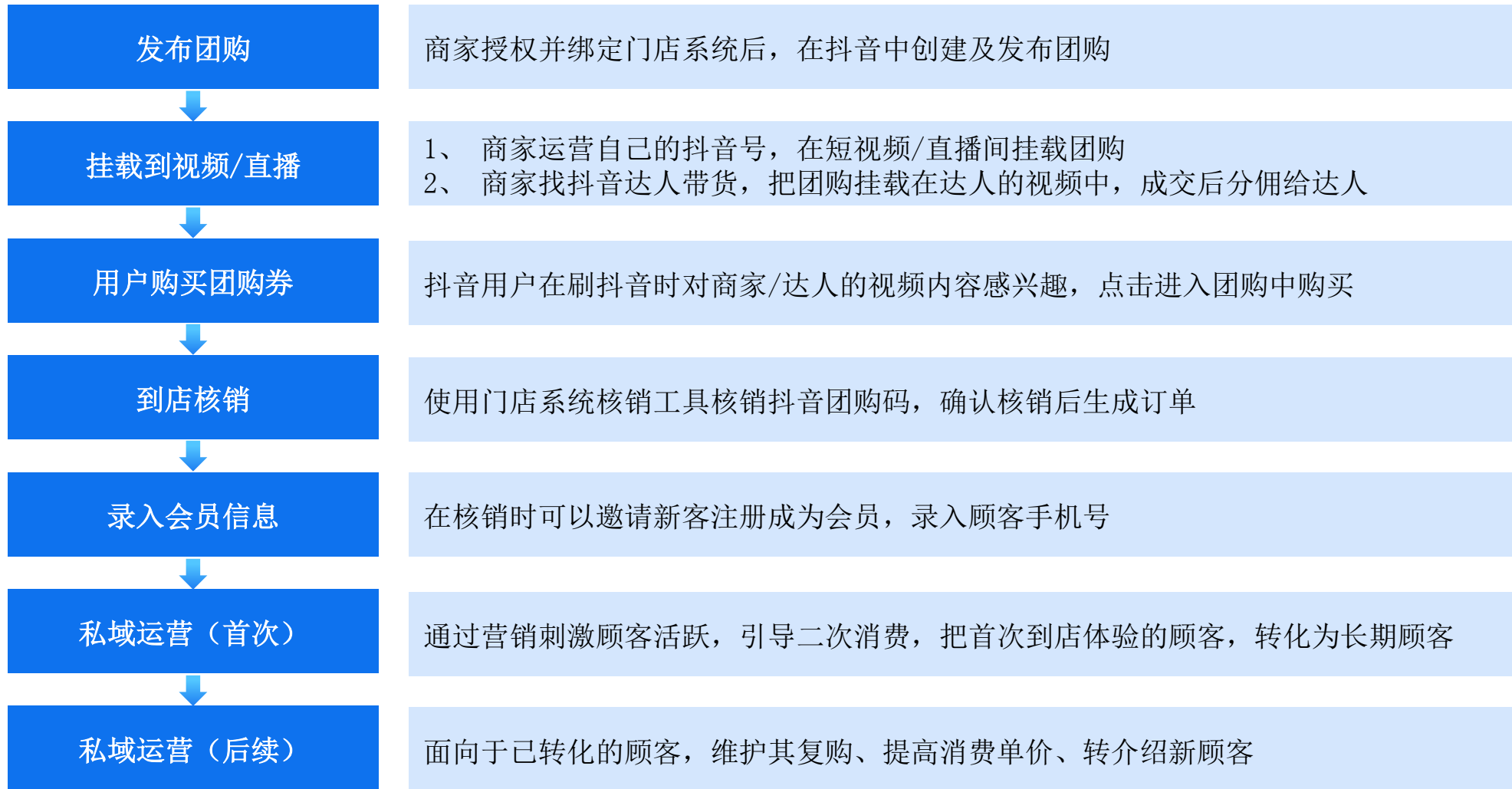


02

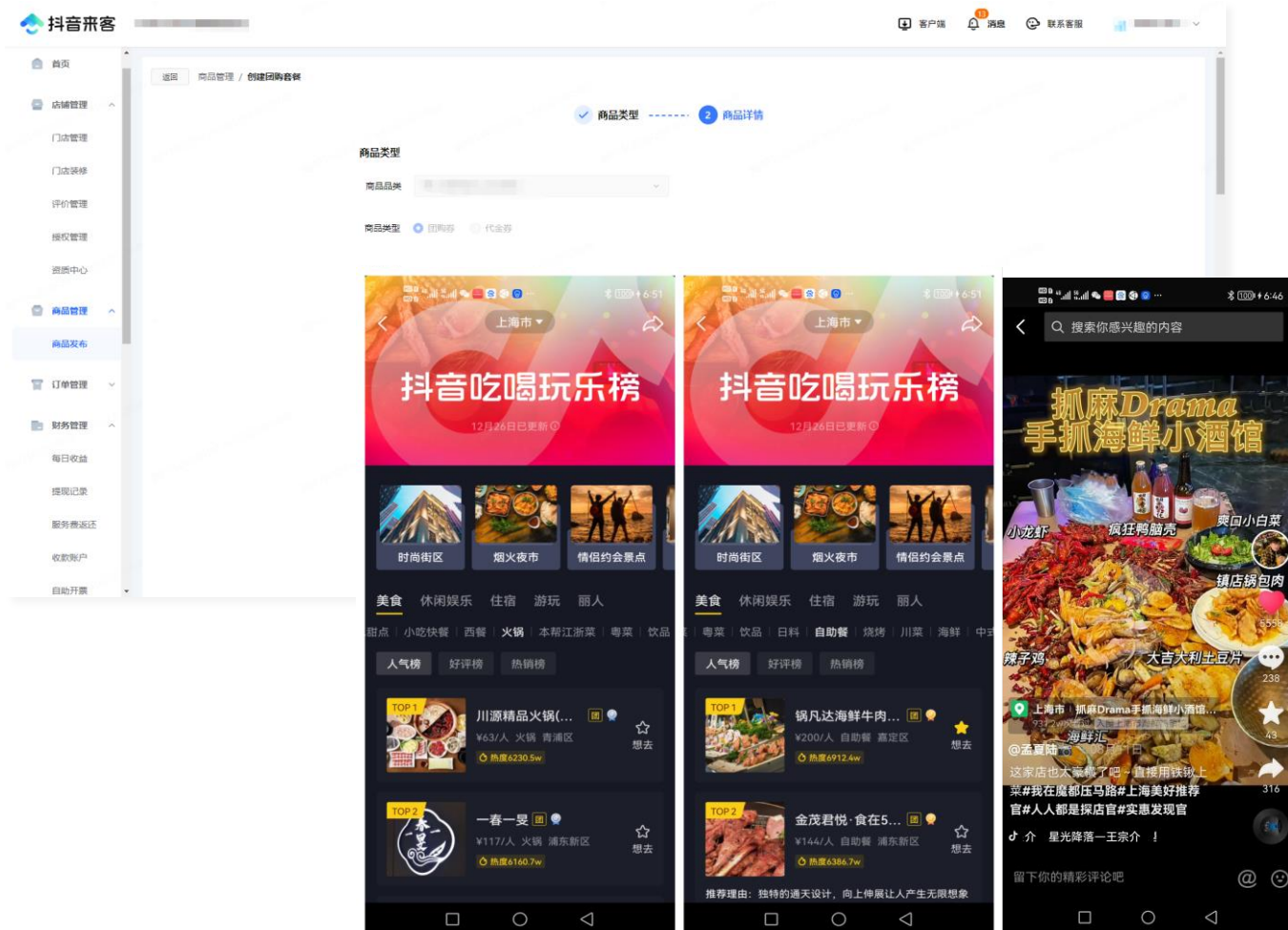
解决方案



门店系统抖音团购推广流程



一、发布和挂载团购



1、发布团购

商家入驻抖音来客，授权第三方应用后，在抖音来客后台创建和发布团购商品。发布后，团购也会在同城吃喝玩乐的活动展现出来。

2、挂载团购

- 商家运营自己的抖音号，在短视频/直播间挂载团购
- 商家找抖音达人带货，把团购挂载在达人的视频中，成交后分佣给达人



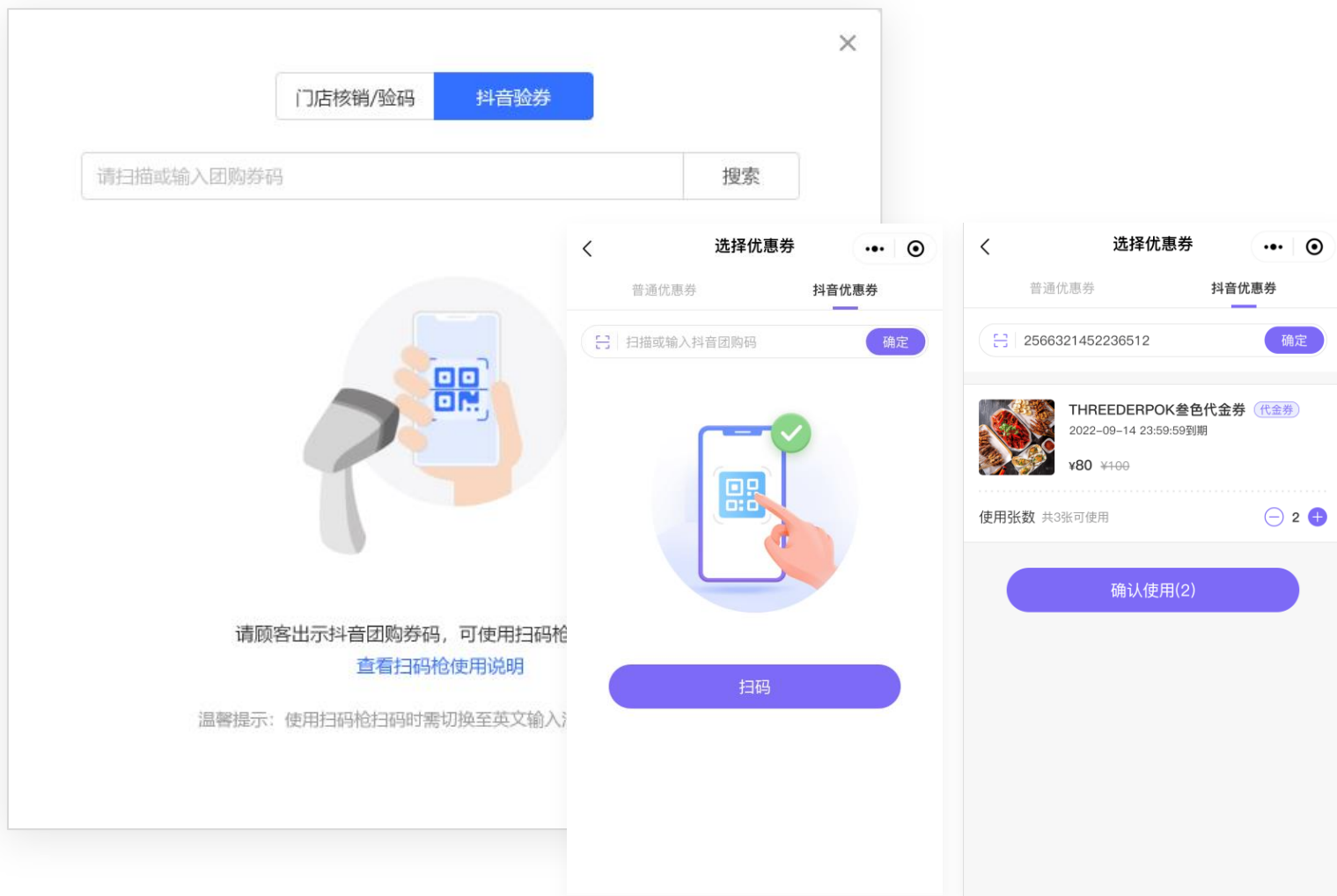
二、用户购买团购：可引导私信预约



抖音用户在刷抖音时对商家/达人的视频内容感兴趣，点击进入团购中购买。

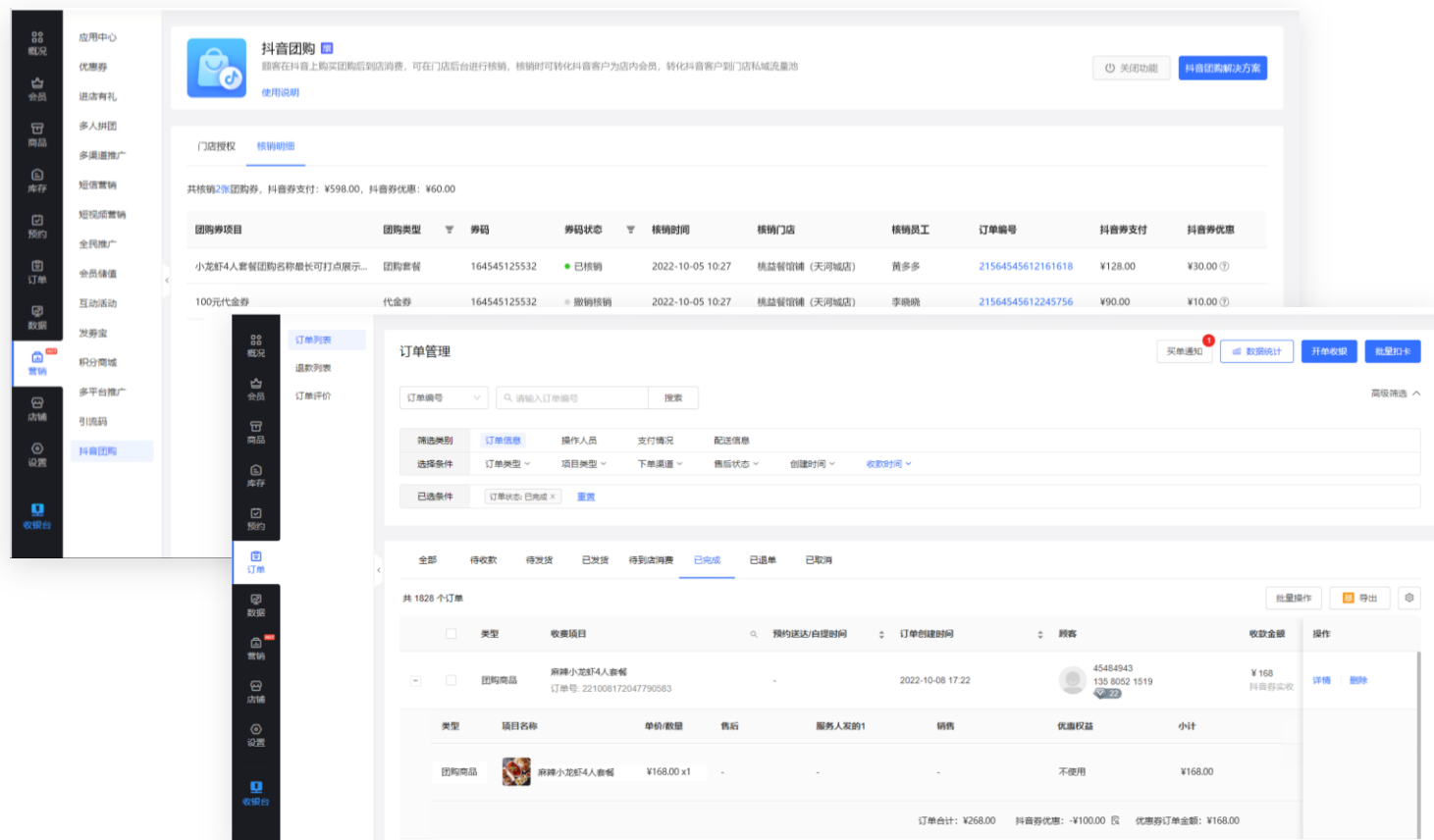
PS：商家可在团购中添加说明引导用户私信预约，通过设置自动回复，用户私信后发微信小程序跳转链接或让用户留手机号帮其人工预约。

三、到店核销团购



可在门店后台通过扫码核销抖音券，核销时可输入用户手机号码，确认核销后生成订单和会员。

PS：商家可以在前台放置印有小程序码的台卡，告知用户可扫码进入小程序领取新客福利，可获得新客优惠券、积分等奖励。



抖音团购核销订单：

- ✓ 核销完成后，订单将核算抖音实收金额和优惠金额；订单关联员工后，系统可自动计算实收业绩。
- ✓ 可在抖音团购核销明细中查看核销数据，以便商家进行核对。
- ✓ 统计-实收数据中将统计“抖音券实收”金额，商家可在后台掌握抖音团购的收支情况。

四、客户私域运营



到店顾客留存方案

01

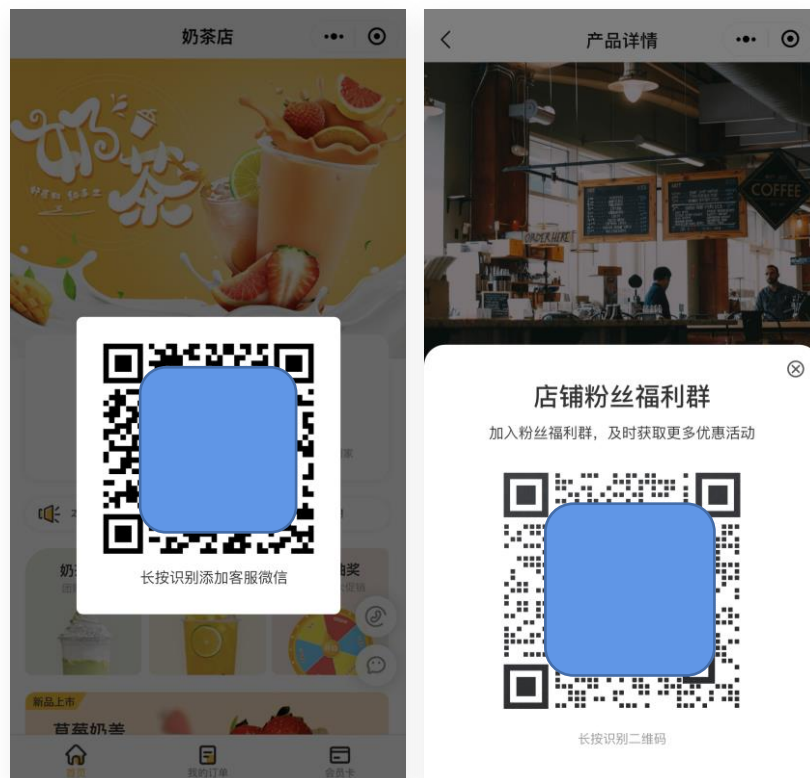
下单即会员



- 核销时顾客提供手机号，转化顾客为店内会员

02

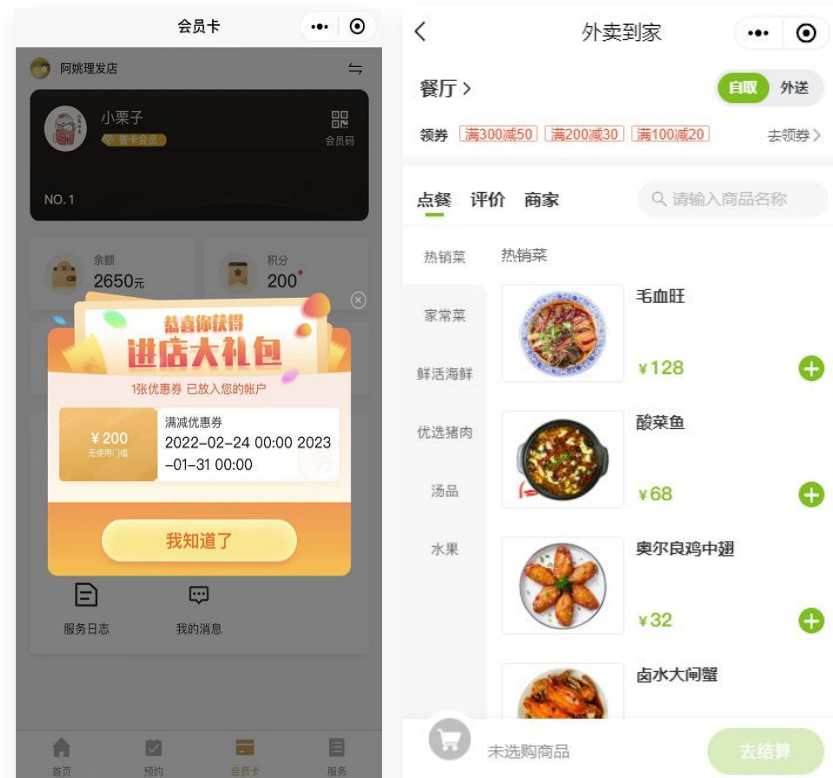
添加客服/引流码



- 引导顾客加员工微信/企微、进入微信群/企微信群、关注公众号/抖音号等

03

进店有礼



- 提醒顾客进入小程序可领取进店大礼包，同时引导顾客之后可以使用小程序在线预约/下单

日常顾客活跃方案

01 顾客回访

通过在线表单收集顾客意见，并视情况针对意见进行二次回访，提升顾客对本店的好感度，可采用群发短信的方式邀请顾客参与



The image shows a WeChat mobile app interface for a feedback form. At the top, it says 'WeChat' and '1:21 AM'. Below the status bar, there's a '首页' (Home) button. The main section is titled '意见反馈' (Feedback). It has four tabs: '产品建议' (Product Suggestions), '投诉或意见' (Complaints or Suggestions), '问题帮助' (Problem Help), and '其他' (Other). The '产品建议' tab is selected. Below the tabs, there's a text input field for '反馈内容' (Feedback Content) with a placeholder '请输入反馈内容' and a character count '0/50'. Below that, there's a '联系人' (Contact) section with a text input field for '请输入联系人姓名' (Please enter contact name). Below that, there's a '手机号码' (Mobile Number) section with a text input field for '请输入手机号码' (Please enter mobile number). Below that, there's an '邮箱' (Email) section with a text input field for '请输入邮箱地址' (Please enter email address). At the bottom, there's a black button labeled '马上提交' (Submit Now). The bottom navigation bar has three icons: '首页' (Home), '预约' (Reservation), and '会员卡' (Membership Card).

02 社群运营

打造只在社群内可以专享的福利，结合【互动活动】功能，周期性的在门店社群中开启“抽奖活动”，活跃并刺激顾客，强化顾客和自己门店的关系，提升顾客对门店的好感。



复购提升运营方案

01 发券宝



结合【自动标签】自动去备注标签，进行针对性派券。比如对于消费过的会员，会标注其喜好，通过【发券宝】不定时一对一推送相应偏好产品的优惠券。

02 体验价



高单价项目可享首次体验价，同时根据会员的个人情况（标签、服务日志等信息）推荐项目，慢慢引导会员消费升级。

03 多人拼团



开展拼团活动，设置稍低于商品销售价的拼团价，促进会员的留存复购。

客户裂变运营方案

01 全民推广



门店可创建推广有礼活动，通过群发或1v1私聊转发活动给目标顾客，也可生成活动海报快速群发到社群，顾客邀请好友注册或消费即可获得奖励；刺激顾客拉新，加速活动传播。

02 短视频营销



发布短视频，顾客集赞可以获得奖励，通过奖励激励顾客转化和好友点赞，并加以优质的短视频内容吸引潜在客户，而点赞后也可以继续转发集赞获得奖励，从而行成一个良性的社交裂变循环。

03 多人拼团



定期在社群内发布拼团活动，通过低价拼团，激励会员在社交圈邀请好友一起拼团获得低价优惠购买商品。配合“老带新团”玩法，帮助门店迅速裂变拓客。



03

案例分享



案例分享：精致国际美容中心



精致国际美容中心

位于社区附近的美容机构，地理位置不算优越。主要客户群体是老板的自有客户，周边同行竞争激烈，门店没有足够的知名度及品牌效应，难以突出重围。

门店经营痛点

客源少，拓客难

客源增长缓慢，做来做去总是那么几个老顾客

营销活动效果差

想通过各种促销活动进行推广，但活动触及不到目标用户和会员群体，导致活动效果差

深度会员管理难，用户体验差

缺乏会员标签和用户分层工具，难以精准定位会员需求，难以筛选服务匹配的会员群体。

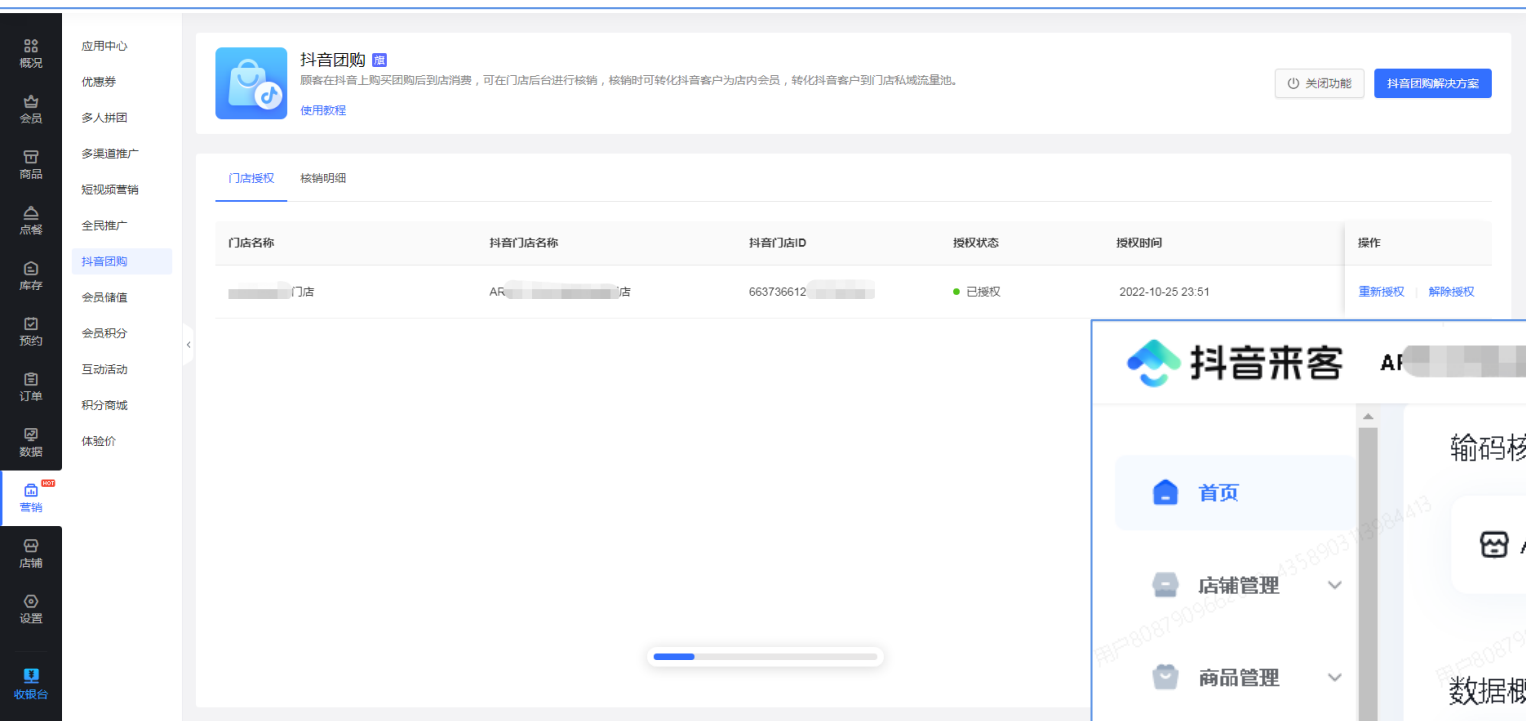
好口碑得不到传播，会员裂变效果差

部分体验过的老会员满意度和评价极高，但优质点评未能触达其他潜在客户。

01

搭建门店系统 小程序店铺

使用门店系统，搭建专属小程序店铺，并开启【抖音团购】功能。

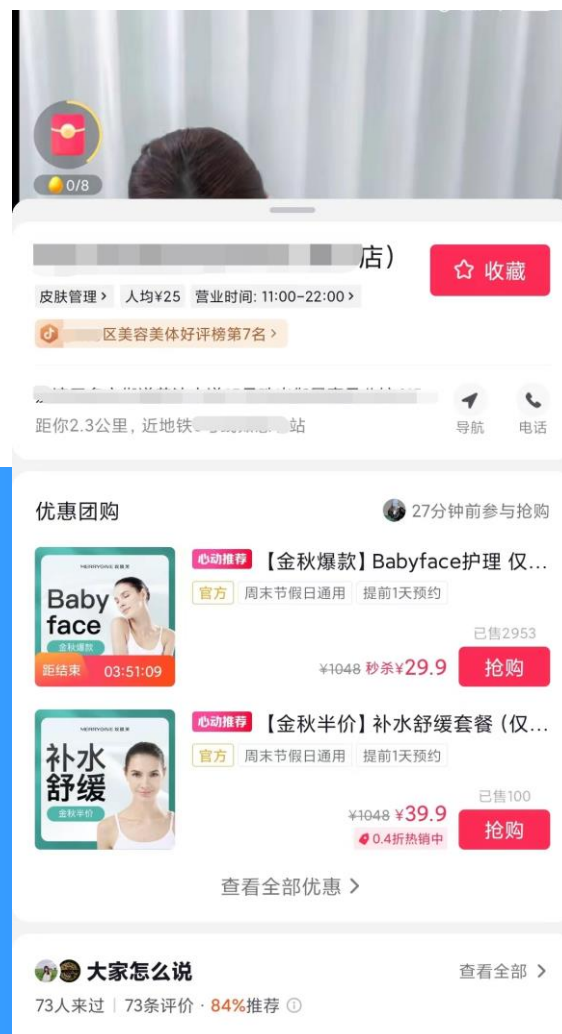


02

打通抖音团购

在抖音来客后台创建并发布团购商品。上榜同城美容美体好评列表，借助抖音平台流量吸引新客。





03 上架团购 带货转化

账号主页商品橱窗售卖美容护肤相关商品, 短视频引导团购到店消费, 提升门店曝光的同时增加线上交易转化, 实现双线转化。

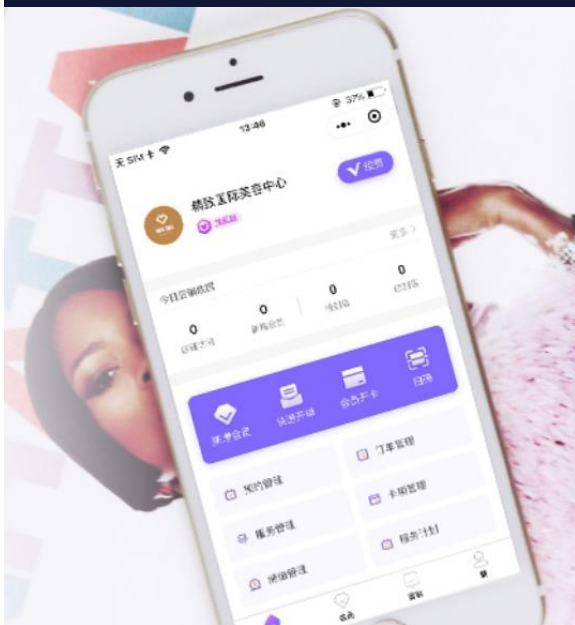
04 品牌形象 门店展示

通过店内员工真人出镜的方式增进互动, 塑造美容师专业形象, 突出美容护肤服务专业性。重点展示门店环境吸引用户眼球, 吸引到店打卡。

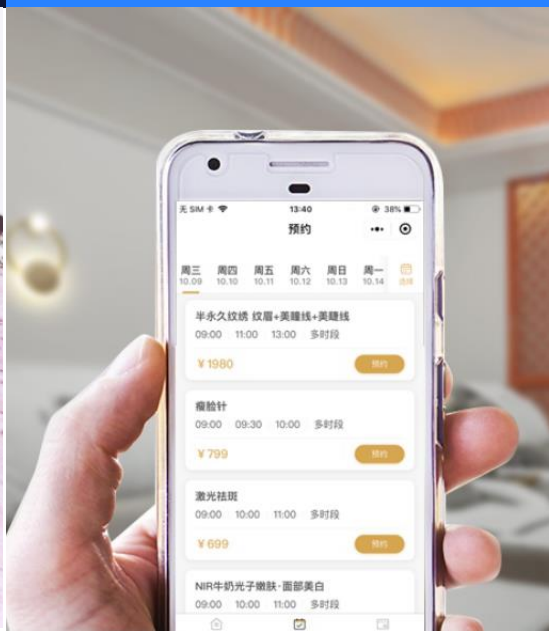
案例分享：精致国际美容中心

结合门店系统精准管理会员

开启多种拓客形式 01



智能预约系统 02



会员关系维护 03



会员分享裂变 04



1

公域引流私域

门店后台核销团购券，同步录入会员信息，将一次性客户转化为会员用户。

2

智能预约系统

【智能预约】设置了美容师的排班和同时接待的顾客数，避免了到店后等待时间过长，提升顾客体验

3

会员关系维护

会员标签、会员营销短信，通过记录会员的全方位信息，提供有针对性的会员服务和关怀

4

会员分享裂变

订单评价传播好口碑，老带新拼团、全民推广等激励老会员拉新裂变



04

产品优势





门店系统

门店系统是一款专为门店用户打造的门店运营系统；专注于解决用户运营门店过程中遇到的会员管理效率低、获客成效差、顾客黏性弱、推广成本投入难以跟踪成效等核心问题。配上丰富的店务管理功能，助您高质低成本地快速获得门店数字化运营能力，大数据时代不再落后于人。

适用行业



美容美业



运动健身



汽车服务



家政保洁



宠物服务



教育培训



餐饮服务



婚纱摄影



娱乐休闲



更多



为线下门店提供一站式解决方案

一套系统即可解决全部经营需要

店务系统

提高门店管理效率，降低运营成本
商品管理 | 智能预约 | 员工管理 | 通知系统

收银系统

电脑和手机都可收银
扫码枪收款 | 记账收款 | 挂单取单 | 会员账户

营销系统

数十种营销玩法，玩转快速引流和会员裂变
全民推广 | 积分商城 | 拼团 | 进店有礼

会员系统

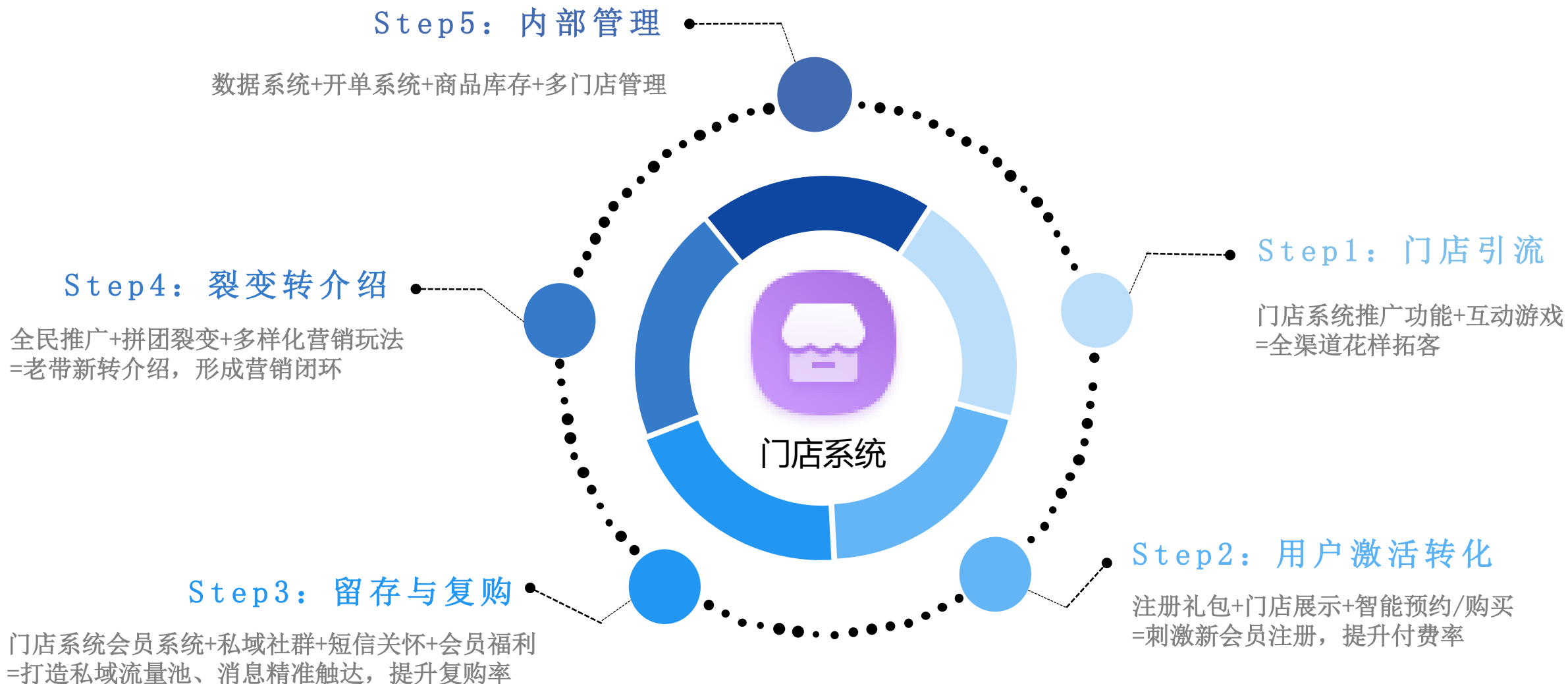
精细化会员资源管理
会员档案 | 会员等级 | 会员权益 | 会员标签

小程序

快速搭建专属小程序
店铺模板 | 拖拽式装修 | 小程序预约/购物/会员卡



门店高效运营 形成营销闭环



感谢观看！