

# 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

02 解决方案  
SOLUTION

03 案例分享  
SUCCESSFUL RATE

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？

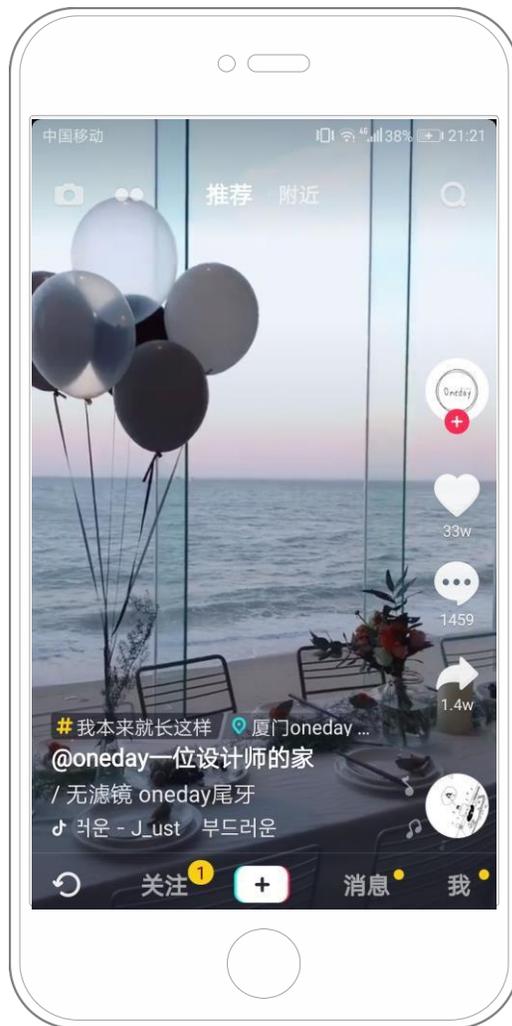
抖音团购是一种针对同城吃喝玩乐商家的营销工具

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和销售额提成（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？

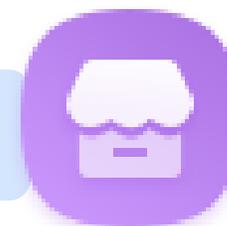
抖音给本地生活商家带来新流量后，  
又能给商家们带来多少用户留存呢？

**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



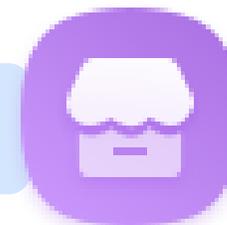
02

第二步：打通抖音团购，实现获客引流

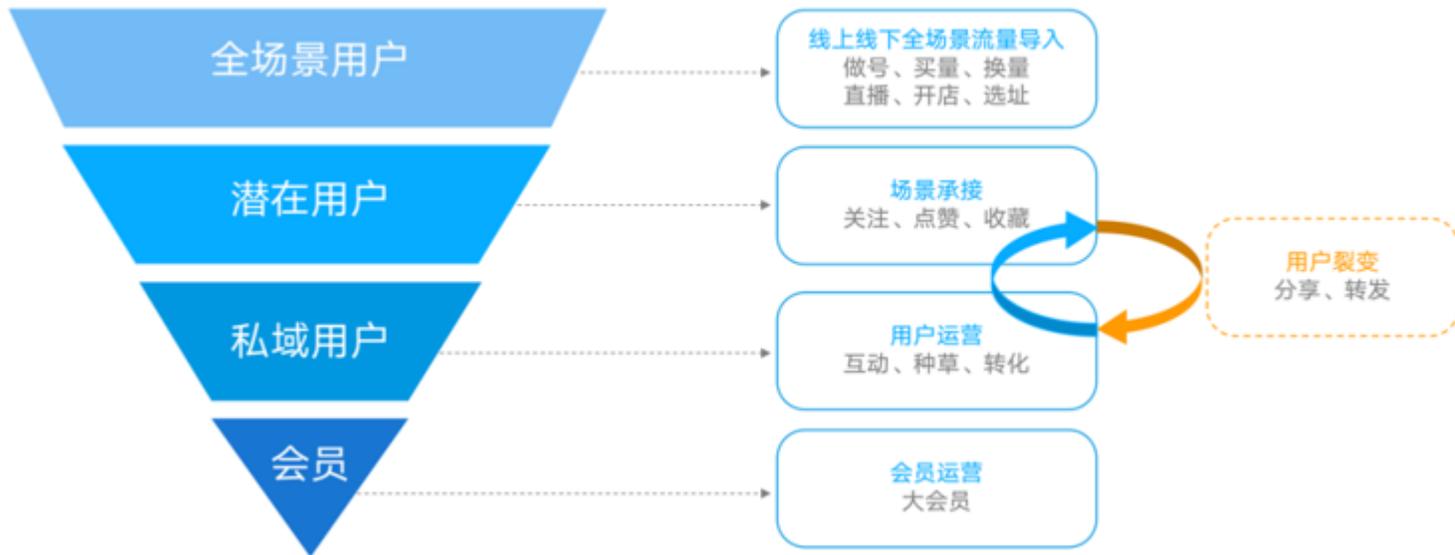


03

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



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。**

**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。**



## 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！

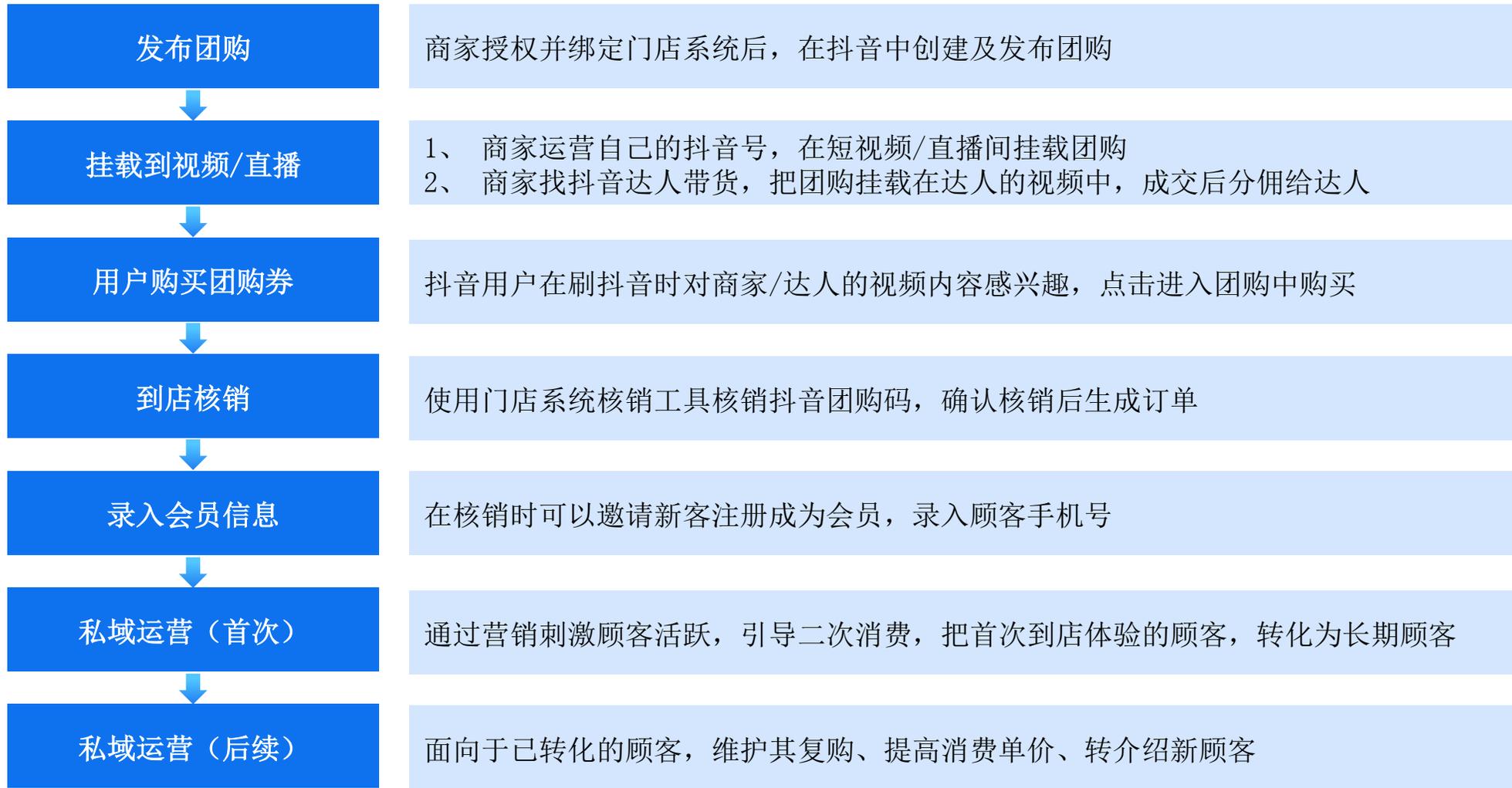




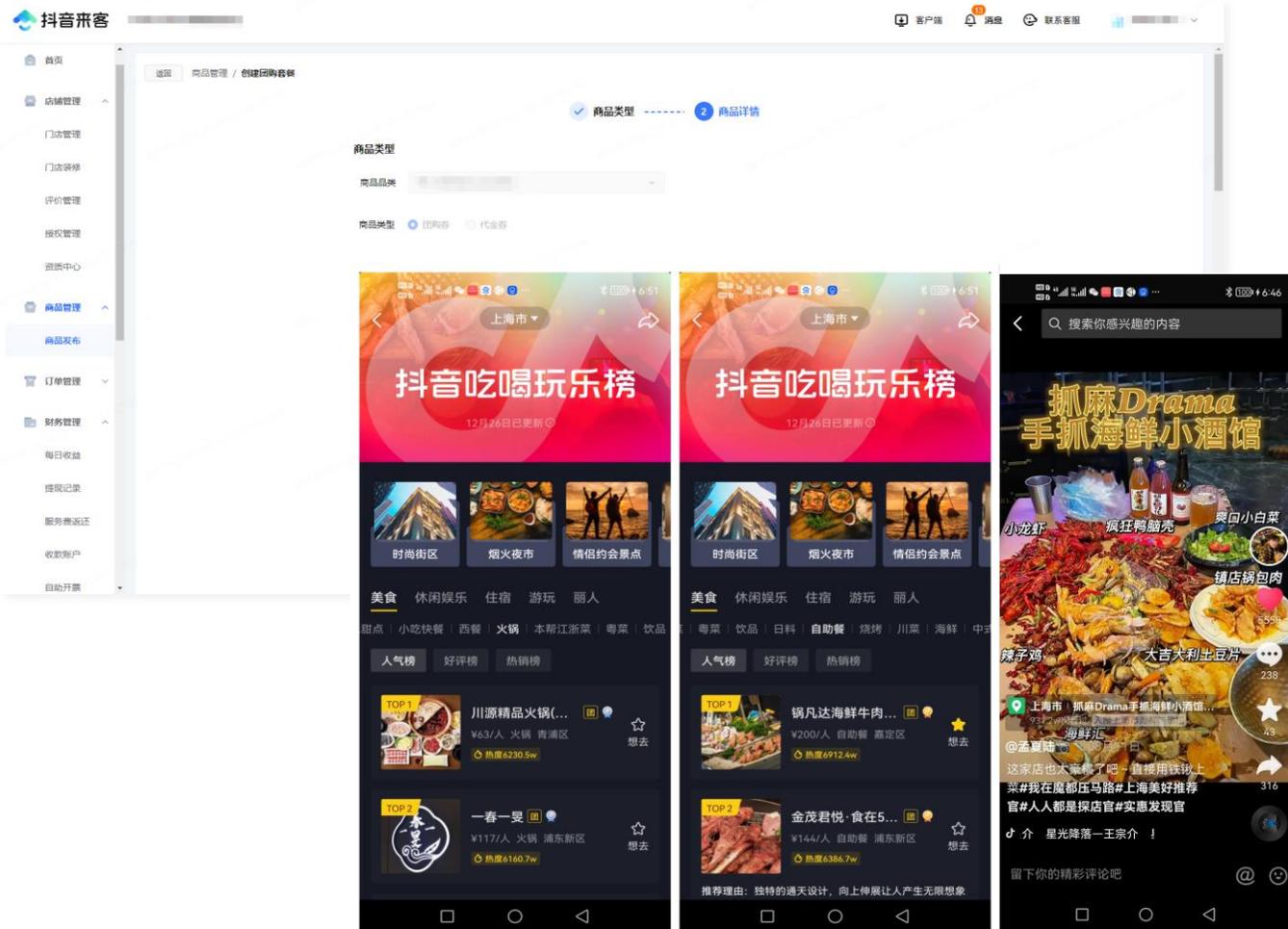
**02**

# 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



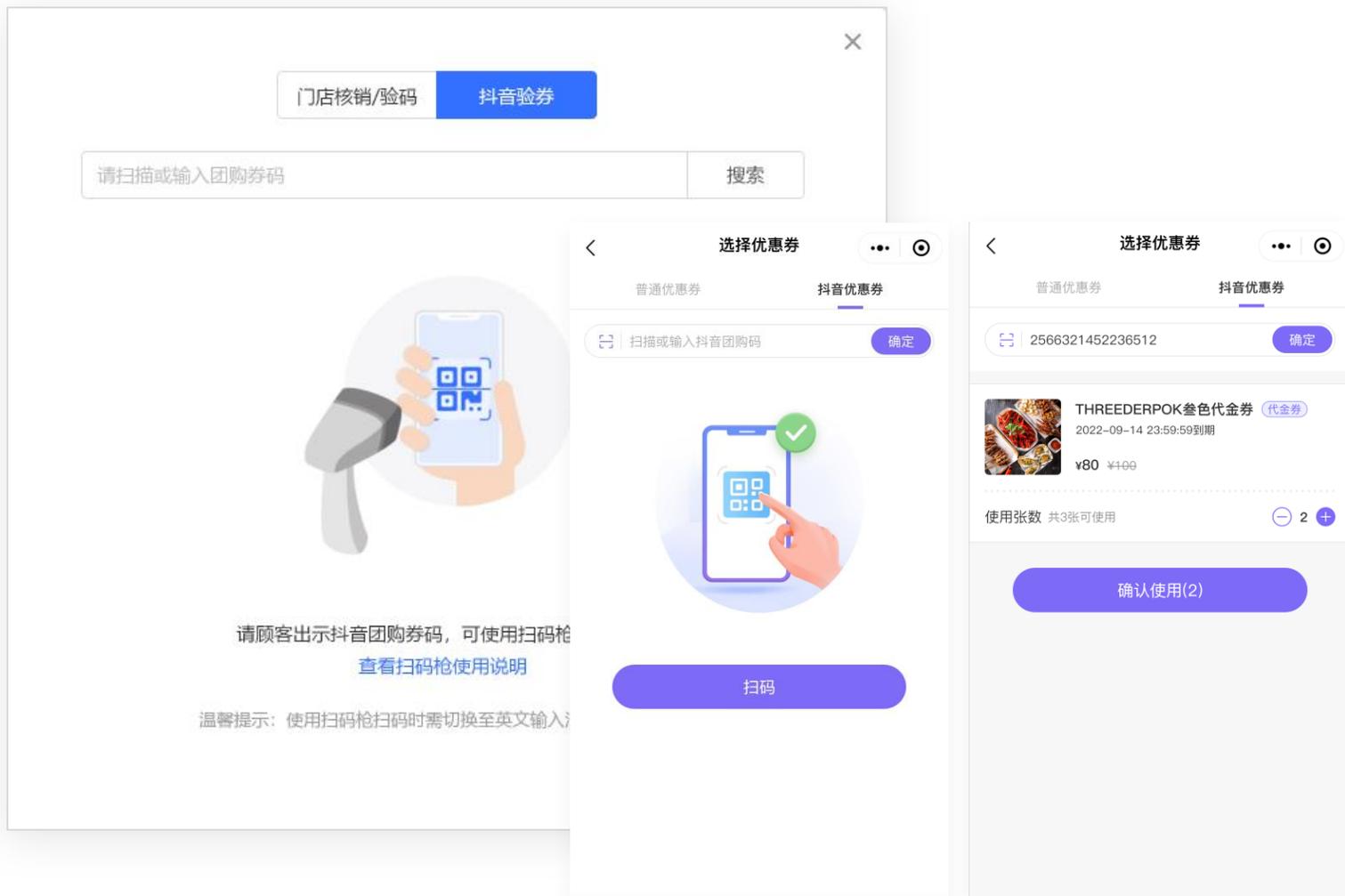
## 二、用户购买团购：可引导私信预约



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**

顾客在抖音上购买团购后到店消费，可在门店后台进行核销，核销时可转化抖音客户为店内会员，转化抖音客户到门店私域流量池

使用说明

门店授权 **核销明细**

共核销2张团购券，抖音券支付：¥598.00，抖音券优惠：¥60.00

团购券项目	团购类型	券码	券码状态	核销时间	核销门店	核销员工	订单编号	抖音券支付	抖音券优惠
小龙虾4人套餐	团购套餐	164545125532	已核销	2022-10-05 10:27	桃益餐馆(天河城店)	黄多多	21564545612161618	¥128.00	¥30.00
100元代金券	代金券	164545125532	撤销核销	2022-10-05 10:27	桃益餐馆(天河城店)	李朝晓	21564545612245756	¥90.00	¥10.00

**订单管理**

买单通知 数据统计 升单收银 批量打印

订单编号 请输入订单编号 搜索 高级筛选

筛选类别 订单信息 操作人员 支付情况 配送信息

选择条件 订单类型 项目类型 下单渠道 售后状态 创建时间 收款时间

已选条件 订单状态: 已完成

全部 待收款 待发货 已发货 待到店消费 **已完成** 已退单 已取消

共 1828 个订单 批量操作 导出

类型	项目名称	单价/数量	售后	服务人员1	销售	优惠权益	小计	操作
团购商品	麻辣小龙虾4人套餐	¥168.00 x1	-	-	-	不使用	¥168.00	详情 删除

订单合计: ¥268.00 抖音券优惠: -¥100.00 优惠券订单金额: ¥168.00

## 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



抖音团购引流

新顾客

普通顾客

成熟顾客

超级顾客

### 到店顾客留存方案

#### 转化会员

- 核销时输入顾客手机号

#### 顾客留存

- 引导加客服微信/进群
- 进店有礼
- 小程序在线预约/下单

### 日常顾客活跃方案

#### 回访

- 表单
- 短信

#### 社群经营

- 社群派券
- 新品宣发
- 互动活动

### 复购提升运营方案

#### 精细化运营

- 自动标签
- 定期定向派券
- 定向营销短信
- 充值/开卡锁客

#### 营销活动

- 体验价、拼团等

### 客户裂变运营方案

#### 全民推广

- 转介绍有礼
- 分销返佣

#### 短视频营销

- 短视频集赞
- 引导顾客转发

客户私域  
运营方案

# 到店顾客留存方案

## 01

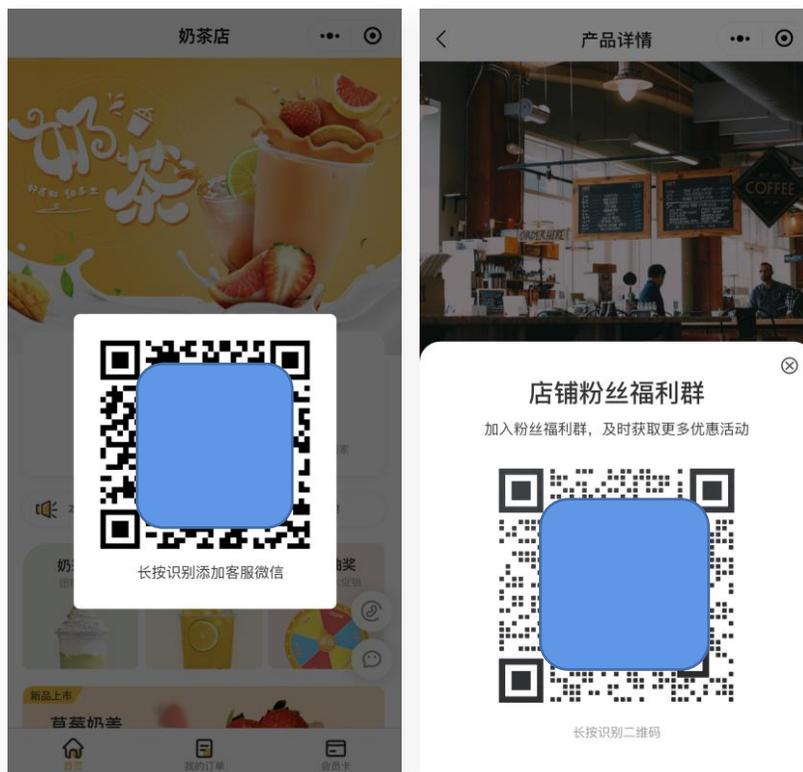
### 下单即会员



- 核销时顾客提供手机号，转化顾客为店内会员

## 02

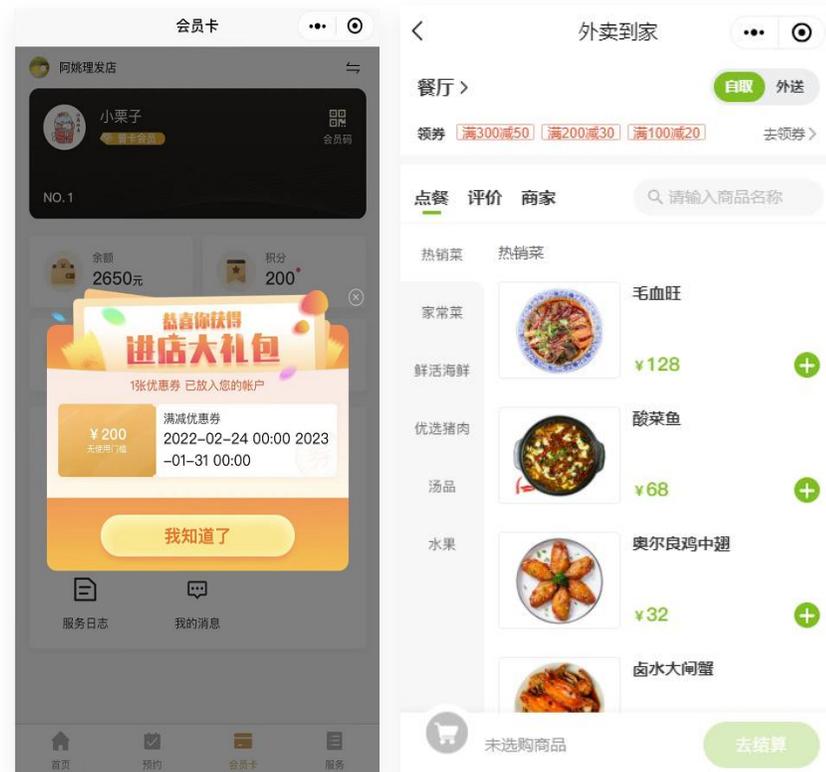
### 添加客服/引流码



- 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

意见反馈

\* 反馈类型

产品建议 投诉或意见 问题帮助 其他

\* 反馈内容

请输入反馈内容 0/50

\* 联系人

请输入联系人姓名

\* 手机号码

请输入手机号码

邮箱

请输入邮箱地址

马上提交

## 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



## 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，做起来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

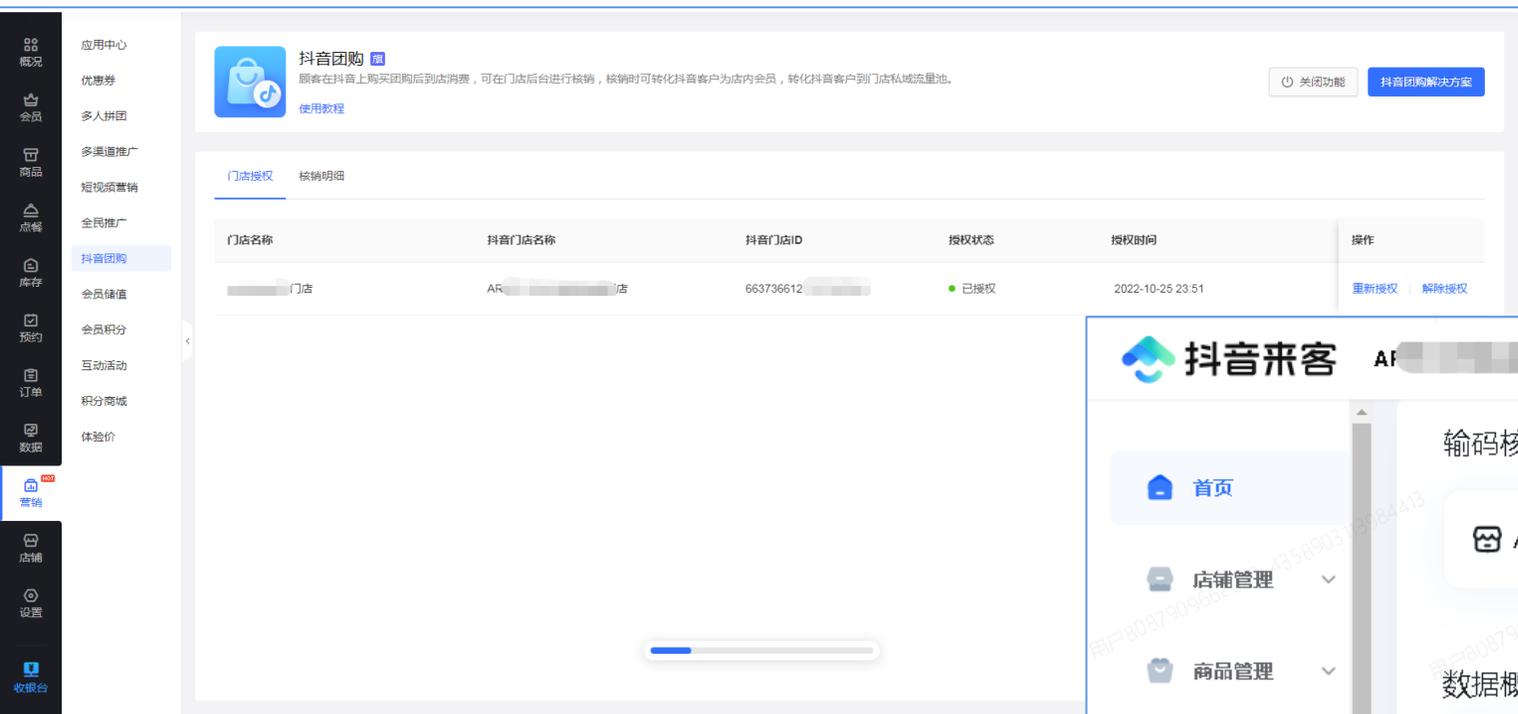
缺乏会员标签和用户分层工具，难以精准定位会员需求，难以筛选服务匹配的会员群体。

### 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。

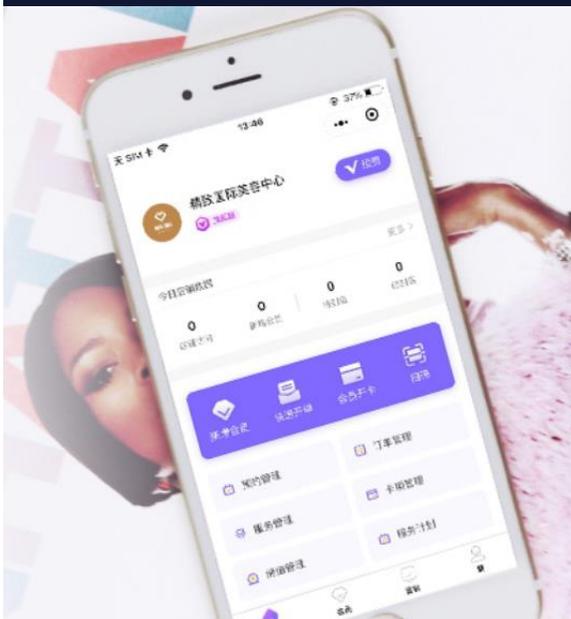
### 04 品牌形象 门店展示

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。

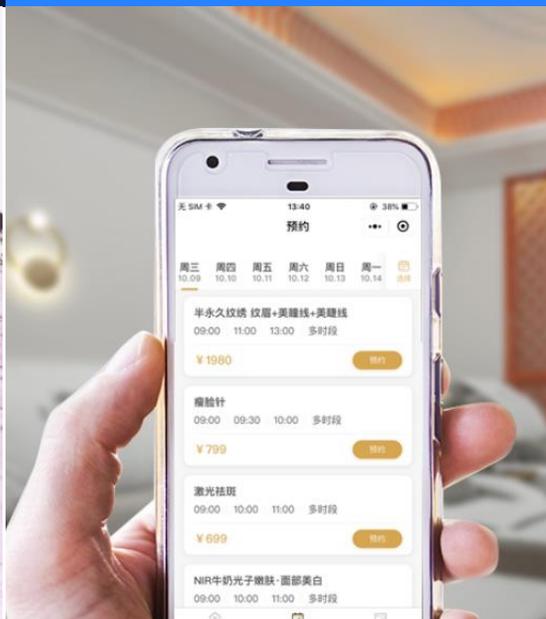
# 案例分享：精致国际美容中心

## 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

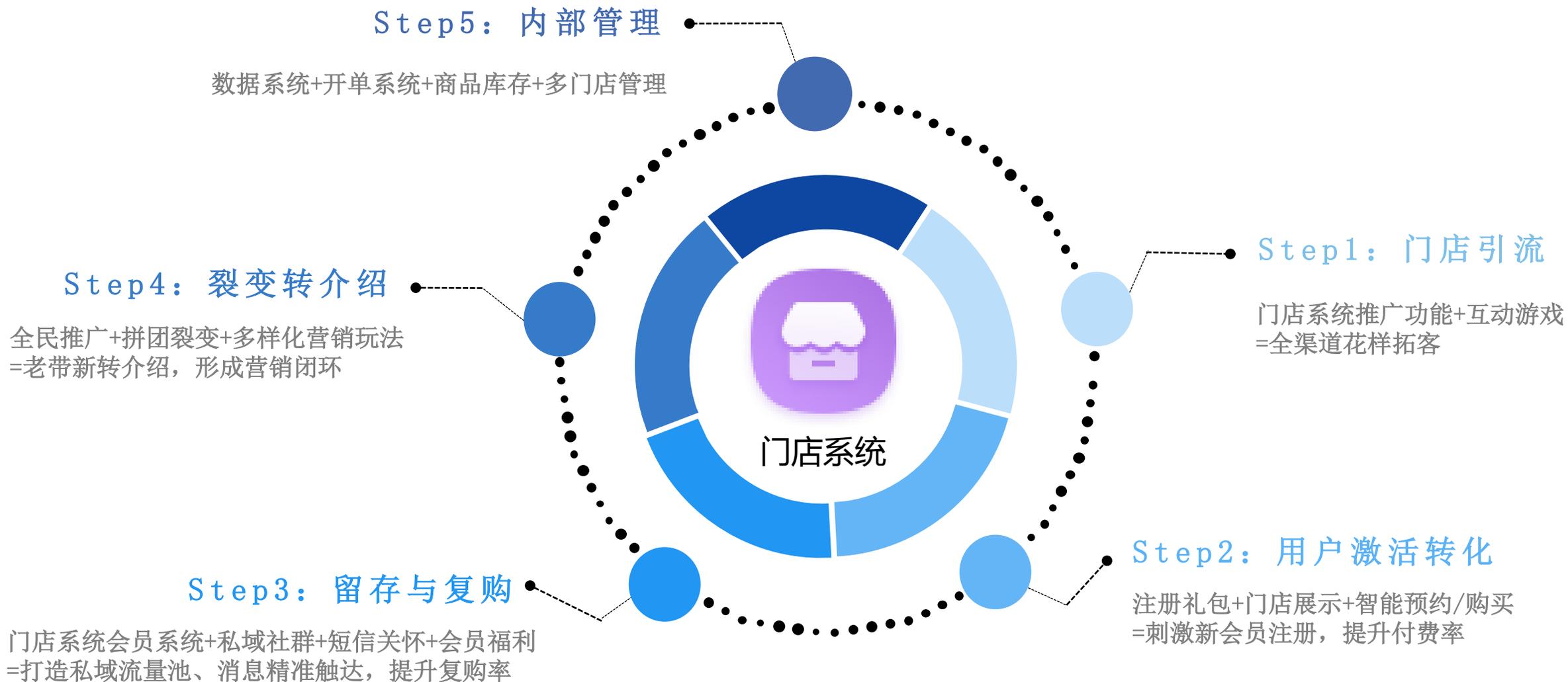
精细化会员资源管理  
会员档案 | 会员等级 | 会员权益 | 会员标签

### 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！