

抖音团购从零到一：本地商家实操手册

抖音运营 9分钟阅读2026-08-15

抖音团购已经成为本地商家最重要的线上引流渠道。但很多商家开了团购却不知道怎么运营，这份手册帮你从零跑通。

入驻前需要准备什么

营业执照（个体户或公司都行）、门店照片（门头照+店内环境照）、法人身份证、银行卡。

下载「抖音来客」APP，用营业执照注册。注意一个营业执照只能开一个团购账号。

团购类目要和营业执照经营范围一致，餐饮选餐饮、美容选美容，选错了会审核不通过。

入驻免费，抖音按成交抽佣，不同类目佣金比例不同（通常2-8%）。

团购产品怎么设计

不要一上来就把所有产品都上团购。设计1-2个引流款+1个利润款就够了。

引流款要超值、低决策门槛——比如餐饮的9.9元招牌小吃、美容的39元体验套餐。目的不是赚钱，是让客户走进来。

利润款是真正赚钱的项目——客户到店后通过服务引导升级。团购详情页要写清楚包含什么、不包含什么、使用规则。

设置合理的有效期（建议30-60天）和不可用日期（周末/节假日是否可用要明确），减少纠纷。

第一条视频怎么拍

不需要专业设备，一部手机就够。关键是内容要真实、有食欲/有吸引力。

餐饮类：拍菜品特写（冒着热气的那种）+ 制作过程 + 顾客排队/用餐的画面。配文带上团购链接和门店位置。

美容/服务类：拍服务过程+效果对比+顾客反馈。重点展示「体验感」和「专业度」。

发布时一定要挂团购链接（小黄车）和添加门店位置标签，这是转化的关键。

前3秒最重要——用最吸引人的画面开头，比如食物拉丝、手法特写、环境全景。

达人探店要不要做

新开店或团购刚上线时，找2-3个本地达人探店是最快的冷启动方式。

不要一上来就找大V，先找粉丝5000-50000的本地中腰部达人，他们性价比高、粉丝精准、配合度好。

合作模式：免费体验置换（适合预算少）+ 纯佣金（按核销结算）。初期不建议付高额坑位费。

达人发布后，把优质视频转发到自己的账号，形成二次传播。

核销和复购

客户买了团购不来消费是最大的浪费。设置自动提醒（抖音来客有这个功能），在到期前3天推送提醒。

客户到店核销时是最佳营销时机——引导加微信、拉群、推荐会员卡或下次优惠。

团购客户的复购率取决于你的产品和服务体验。如果第一次体验好，即使团购不赚钱，客户后续正价消费也能赚回来。

每周看一次数据：曝光量、点击量、核销量、核销率、复购率。哪个环节低就优化哪个。

避坑指南

不要刷单刷评价，抖音的反作弊系统很严，查到直接降权甚至封号。

不要设置太复杂的使用规则和限制，客户体验差会给差评，差评影响搜索排名。

不要只依赖达人，自己的账号才是长期资产。达人带来的是短期流量，自己账号持续发内容才能稳定获客。