

数据显示，2022年抖音日活跃用户已经超过了6亿，这意味着每两个国人之中就有一个是抖音用户，这样惊人的占有率，值得引起每一位实体门店经营者的注意。因为如今线下门店的客流量已经十分有限，想让门店持续拥有客源，就必须去线上拓客，抖音正是这样的平台。

然而，抖音现在早就度过野蛮生长的时代，许多有远见的品牌早早入驻抖音抢占用户，如果这时实体门店经营者盲目入局，很可能成为被流量困住的“韭菜”。那么实体门店该如何利用抖音获客，甚至利用抖音建立自主品牌？

实体店为什么要做抖音？

流量精准。众所周知，抖音的视频是根据算法进行推荐的，比如你是餐饮店的老板，那么你拍的视频就会推给对餐饮感兴趣的消费者，或者推荐给你门店周围的潜在消费者们。这样的曝光方式，会更加精准有效。

用户基数大。这一点在上文已经提到，抖音日活跃用户已超6亿，既然线下实体门店客源有限，那么就要去客源多的地方找客户。

抖音可以打造成线上门店，POI地址、排队、预定、打电话、优惠券等功能应有尽有，可以很自然地转化成线下到店客流。

实体店怎么做抖音？

正因为抖音已经过了野蛮生长的时代，所以对于视频的内容和质量要求也在逐步提升，也就是说单靠老板一个人研究几乎不太可行，因为大部分实体门店老板对抖音运营并不擅长，等研究清楚风口都过去了，所以最佳的方法就是——找擅长的人帮你做。

目前抖音上的探店达人就是很擅长做抖音的人群，他们熟悉抖音的推送机制，也清楚什么样的视频内容更受消费者的欢迎，更擅长从0到1搭建账号和品牌，所以如果能够找到他们帮你运营门店，那么结果自然会大不一样。

传统的探店达人一般只帮门店探店一次，宣传的效果非常有限，因此，黑谷科技共享探店达人受到了更多人的关注。黑谷科技共享探店达人通过不同的分成机制，将传统的一次性探店转变为长期探店，从而更好地保证商家宣传效果。

具体操作方法就是，把探店达人整合成门店的合作者，只要是通过探店达人拓进店的客户，探店达人都可以获得一笔永久分成。什么是永久分成呢？假设客户A是探店达人拓进店的，那么客户A第一次到店消费达人可以拿分成，第二次还可以拿，客户A消费N次，达人就可以拿N次分成。

正因为这个分成形式是永久的，所以达人在探店和宣传的过程中会更加用心，他们会和商家站在同一个立场——拓展更高质量的客户，而不是为了拓客恶意降低团购价格。只有客户质量更高，不是只会“薅羊毛”的客户，达人的分成次数才会更多。一次拓客，永久享受分成的方式也正是达人们乐于合作的。

那这种分成方式，商家会不会亏呢？首先，商家自己去抖音上拓客需要成本，达人帮商家探店只需要提供分成，分成的金额远远低于商家自己去拓客的成本。

其次，这笔分成也是有前提的，只有达人拓到了客才能有分成，如果没有拓到客则没有分成。相当于商家找人帮忙去拓客，按当前的市场行情，无论是找策划团队做线上还是线下活动，成本都会更高。

所以，对于大部分实体门店来说，如果当前要入局抖音一定要找到合适的方法，比如借助共享达人的力量快速破局，这样才能在竞争激烈的市场中站稳脚步。