

互联网

## 抖音产品更新点评：粉丝群聊入口前置，抖音发力私域流量，我们怎么看？

### 事件：

根据亿邦动力网3月23日的报道，原本服务于直播间的抖音粉丝群，直接显示在账号主页的商品橱窗旁边。

### 点评：

总体来说这次的变化不能就产品层面来说，不能算是新增功能，而是之前功能的前置。抖音的群功能最早出现在2019年8月，根据早期的官方描述，抖音粉丝群是一个直播间升级能力，包含以下几个主要功能：①直播短视频可以快速发送通知，即账号有新动态，系统会自动第一时间通知粉丝；②可自由定义粉丝群的加入门槛，比如粉丝团等级，鼓励用户成为核心粉；③重要信息群公告强通知；④群内支持各种活动玩法，红包、连线、表情包等。

早前的抖音群我们认为主要的功能和出发点在于抖音在社交方面的发力以及用户时长的抢夺，应该来说是用户与用户之间或者用户与主播之间的“双向”互动行为，对标的是微信群。但是站在今天，抖音的粉丝群则承担了更多了用户和主播或者是用户和商家之间的“单向”（接近于单向，但并非严格意义单向）交互行为。入口的前置使得粉丝群未来有望成为商家和主播的私域流量运营的巨大利器，从功能来说几乎完全可以对标淘宝的粉丝群。

**抖音为什么选择在这个时候发力私域流量？**我们认为这和抖音今年的战略息息相关，电商作为今年抖音所有新业务中最核心的业务，抖音电商虽然起步比较晚，发展历程一波三折，但是目前势头非常好，不管是从商业化工具，还是达人和品牌商家的引入，乃至放低年框签订的门槛等等，都为今年的高速增长做好了前期的铺垫。而放长远来看，不管是商家的依赖性，还是用户的购物心智的形成都是电商这个巨大飞轮的不可或缺的推动力，而抖音长期以来最受商家诟病的就是其私域能力方面的缺失，而这也恰恰是快手的最大长板之一。

长期来看，我们认为对于电商业务而言，公域流量和私域流量缺一不可，虽然抖音在公域流量的投放效率极高，但是私域流量依然是品牌商家非常看重的一环，而这也很有可能成为对品牌商而言，抖音相比于淘系电商最大的优势之一。今年是抖音发力直播电商的一年，更是抖音发力电商的一年，我们预计后续字节官方有望在更多方面给予品牌商家扶持，现在还只是刚刚开始。

**风险提示：**行业发展不及预期，政策扰动高于预期

证券分析师：陈天蛟

电话：021-61376584

E-MAIL: chentj@tpyzq.com

执业资格证书编码：S1190517110002

## 投资评级说明

### 1、行业评级

看好：我们预计未来6个月内，行业整体回报高于市场整体水平5%以上；

中性：我们预计未来6个月内，行业整体回报介于市场整体水平-5%与5%之间；

看淡：我们预计未来6个月内，行业整体回报低于市场整体水平5%以下。

### 2、公司评级

买入：我们预计未来6个月内，个股相对大盘涨幅在15%以上；

增持：我们预计未来6个月内，个股相对大盘涨幅介于5%与15%之间；

持有：我们预计未来6个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与5%之间；

减持：我们预计未来6个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与-15%之间；

## 销售团队

职务	姓名	手机	邮箱
全国销售总监	王均丽	13910596682	wangjl@tpyzq.com
华北销售副总监	成小勇	18519233712	chengxy@tpyzq.com
华北销售	孟超	13581759033	mengchao@tpyzq.com
华北销售	韦珂嘉	13701050353	weikj@tpyzq.com
华东销售总监	陈辉弥	13564966111	chenhm@tpyzq.com
华东销售副总监	梁金萍	15999569845	liangjp@tpyzq.com
华东销售	杨晶	18616086730	yangjinga@tpyzq.com
华东销售	秦娟娟	18717767929	qinjj@tpyzq.com
华东销售	王玉琪	17321189545	wangyq@tpyzq.com
华东销售	慈晓聪	18621268712	cixc@tpyzq.com
华东销售	郭瑜	18758280661	guoyu@tpyzq.com
华东销售	徐丽闵	17305260759	xulm@tpyzq.com
华南销售总监	张茜萍	13923766888	zhangqp@tpyzq.com
华南销售副总监	查方龙	18565481133	zhaf1@tpyzq.com
华南销售	张卓粤	13554982912	zhangzy@tpyzq.com
华南销售	张靖雯	18589058561	zhangjingwen@tpyzq.com
华南销售	何艺雯	13527560506	heyw@tpyzq.com



## 研究院

中国北京 100044

北京市西城区北展北街九号

华远·企业号D座

电话：(8610)88321761

传真：(8610) 88321566

## 重要声明

太平洋证券股份有限公司具有证券投资咨询业务资格，经营证券业务许可证编号 13480000。

本报告信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖的出价或询价。我公司及其雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。我公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。本报告版权归太平洋证券股份有限公司所有，未经书面许可任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登。任何人使用本报告，视为同意以上声明。