

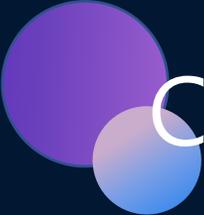
广州凡科互联网科技股份有限公司



# 不得不看的十月活动**进攻指南**

## 十月活动策划指导方案





# CONTENTS

- 
- 
-  一、十月热点及推荐主题
  -  二、解析爆款H5活动的秘密
  -  三、如何做一场成功的线上活动
- 

1

3

## 一、十月热点及推荐主题

- 1.十月热点
- 2.行业主题

## 1.1 十月热点

营销关键词：出行、旅游、保健、音乐、粮食、重阳



10.13

世界保健日

宜：保健、减肥、养生  
健康知识普及等知识问答

10.16

世界粮食日

宜：实体店吃饭不  
剩粮送优惠券

11.01

万圣节

万圣节前一天最热闹  
宜：万圣狂欢



10.01

国庆长假、国际音乐日  
世界素食日

关键词：旅游、出行、  
素食、音乐



10.14

葡萄酒情人节

宜：借节促销



10.17

重阳节

关键词：可围绕敬老、陪伴、  
登高做活动



## 1.2 十月互动游戏建议 | 餐饮行业

根据不同热点及情况选择适合的游戏，建议选取有趣的游戏，减少顾客排队等待时，等位流失现象



解锁肥宅快乐新姿势  
(动作类)



国庆添堵一起吗  
(反应类)



等位吃大餐  
(反应类)



一路狂吃  
(动作类)

# 1.2 十月互动游戏建议 | 旅游行业

国庆黄金周，设置旅游套餐借节促销，可用砍价/拼团游戏



全民砍价



砍价（带支付版）



拼团抽豪礼

## 1.2 国庆节营销活动建议



**营销关键词：**旅游、出行、国庆、爱国、素食、音乐  
如：国庆邀你抢XX豪礼

**旅游业活动建议：**

除了常规抽奖游戏，旅游业还可使用多重玩法

- 1.拼图游戏：设置指定时间内拼成某景点/景点出名特产/产品图，即可参与抽奖。奖品可设置为飞机票/某景点门票/代金券等
- 2.投票活动：晒照赢礼品。晒出旅游照，票数高者获相应的奖品
- 3.拼团、砍价活动：设置旅游套餐借节促销

## 1.2 十月互动游戏建议 | 门店/展会现场活动

采取直接抽奖的H5互动游戏，如大转盘、刮刮乐、抽签、摇一摇等



超级大转盘  
抽奖活动



金秋时节刮大奖  
抽奖活动



爱情上上签  
抽奖活动



“摇一摇”送好礼  
抽奖活动

## 1.2 十月互动游戏建议 | 万圣节

万圣节适合做搞怪、有趣型活动，营造鬼魅氛围，提升玩家兴趣



万圣狂欢抽大奖  
抽奖活动



拯救南瓜灯  
(反应类)



躲避万圣恶魔  
(反应类)



万圣节抢糖果  
(反应类)

## 1.2 万圣节营销活动建议



反应类游戏

**营销关键词：**狂欢、糖果、嗨、捣蛋、鬼混

如：万圣节狂欢夜，约你来捣蛋

**餐饮业活动建议：**

**线上场景：**新店开业、引流到店、

\* 常规型抽奖活动：设置优惠券/实物为奖品，设置APP/其他平台/线下兑奖

\* 砍价/拼团：推出特色菜品，超值1元砍/拼。设置为线下兑奖

**线下场景：**避免等位流失、注册会员、结账

\* 等位时引导顾客参与游戏，可用糖果/饮品作为奖品

\* 开启“联系信息”功能，轻松获取顾客手机号

\* 餐桌或结账处放游戏二维码，设置免单、优惠券为奖品



2

3

## 二、解析爆款H5活动的秘密

1. 俏妃竹节节高 - 吸粉活动案例
2. 普宁星河COCO City - 吸粉、线下引流活动案例
3. 功夫会 - 线下引流活动案例

# 1. 俏妃竹节节高 - 吸粉活动案例



## 吸粉、品牌传播

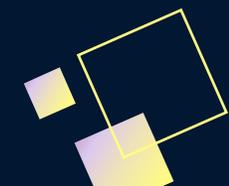
主办单位：湖南爱善天使健康管理有限公司

采用游戏：国庆长假游长城

### 活动亮点：

1. 游戏页面带有浓厚的品牌特色。
2. 奖品契合自家产品，以俏妃本色竹纤维卫生巾、爱善天使抱枕为奖品，调动粉丝参与热情，小成本撬动大传播。
3. 活动中插入品牌背景故事，加大品牌宣传。
4. 针对不同情况玩家（中奖或没中奖）自定义微信分享内容，提升分享率。

浏览人数：41655；参与人数：33895；分享人数：10399



## 2. 普宁星河COCO City - 吸粉、线下引流活动案例



### 吸粉、线下引流

主办单位：普宁星河COCO City（购物中心）

采用游戏：最佳员工评选大赛

活动亮点：

1. 用“家有萌主·我最闪亮”最佳网络人气奖，1天活动吸粉1万4。

2. 利用线上投票活动进行线下活动预热。排名第一的小朋友，线上投票活动结束后一天后，在少儿才艺大赛决赛活动现场公布排名颁奖，为线下活动埋下引爆点。

不足：游戏主页颜色太鲜明，部分字体看不清。

浏览人数：31306；参与人数：14447；分享人数：347

### 3.功夫会 - 线下引流活动案例



#### 线下引流

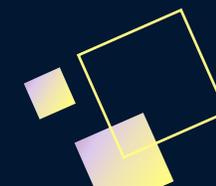
主办单位：功夫会

采用游戏：“摇一摇，送好礼”

活动亮点：

1. 奖品设置巧妙，小成本撬动大传播，吸引玩家线下消费。
2. 游戏首页插入主办方品牌元素。
3. 中奖率高，百分百中奖。
4. 开启“邀请奖励”，每邀一位好友参与游戏，可获10次抽奖机会，达成快速裂变目的。

浏览人数：43175；参与人数：39299；分享人数：4334



## 4. 百事可乐 - 品牌传播、线上线下引流万圣节活动案例

### 品牌传播、线上线下引流

主办单位：哈尔滨百事可乐饮料有限公司

采用游戏：万圣节狂欢派对

活动亮点：

1. 页面精美有创意，首页、游戏页、没中奖页分别插入品牌元素，提升品牌形象。
2. 联合万达乐园、滴滴、OPPO、红博中央公园共同举办活动，深度扩大品牌影响力。
3. 不同奖项设置不同兑奖方式，达到线上及线下引流目的。





3

3

## 三、如何做一场成功的线上活动

1. 投票游戏介绍 & 功能
2. 投票活动策划锦囊
3. 引爆投票活动的三大设置要点
4. 投票活动玩法攻略
5. 抽奖活动玩法攻略

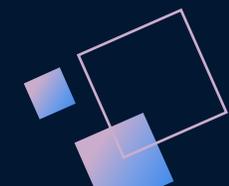
# 1. 投票游戏介绍 & 功能



投票活动可引爆用户自发传播，提升参与量、促使粉丝快速增长

功能：

裂变传播、吸粉、引流、  
活动预热、品牌增益



## 2. 投票活动策划锦囊

01

02

03

04

05

06

### 活动目的 开始策划 活动准备 活动测试 确认发布 活动复盘

明确活动目的，  
把目的具象化。  
(如：通过活动，  
投入5000元人民币，  
三天内吸粉2  
万人)

制定策划内容

资源、奖品、  
宣传文案、  
宣传图等

1.活动开始前  
内部测试  
2.调整相关设  
置

1.审核参赛作品  
2.监控活动数据  
3.调整优化

1.回顾目标  
2.评估结果  
3.分析原因  
4.总结经验



## 4. 投票活动玩法攻略

### 1、借势节日热点

根据自身情况，蹭节日热点引爆营销活动

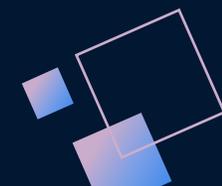
### 2、线上线下渠道结合

可在线上投票推广、线下张贴二维码，活动传播最大化



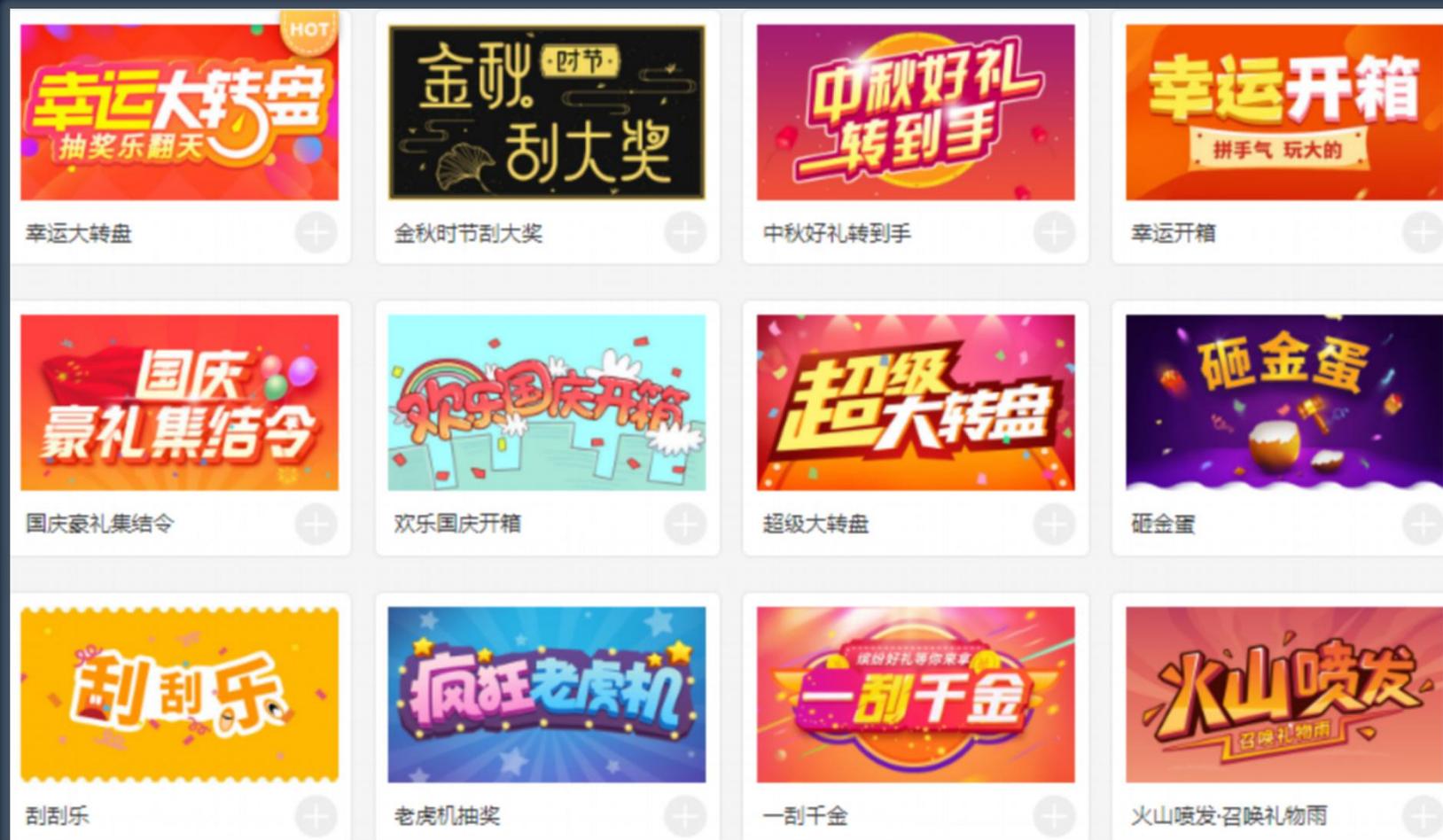
### 3、后台实时监控投票数据

可根据情况调控中奖率、奖品数量等关键点



## 5. 抽奖游戏类型

抽奖活动作为最受欢迎的营销活动之一，有大转盘、九宫格、摇一摇、水果机、老虎机、刮刮乐、砸金蛋、点击按钮抽奖等多重玩法



## 5. 抽奖活动——大转盘活动玩法

- ◆ (1) 线上引流- 引流至电商平台提高用户激活率  
兑奖方式：设置为“网页兑奖”
- ◆ (2) 拉新、促活  
开启“好友助力”功能，设置邀请/分享奖励；  
老用户邀请/分享好友，获额外抽奖机会，刺激以老拉新
- ◆ (3) 微信公众号发布活动
  1. 微信自定义菜单栏  
打开方式：插入游戏链接，设置跳转网页
  2. 微信关键词回复
  3. 微信推文参与活动



(微信自定义菜单栏案例)

## 5. 抽奖活动——大转盘活动玩法

### (4) 微信公众号加大推广

发送消息不限，打破服务号每月4次推送限制

增强粉丝粘性

提高转化



- 1. 使用凡科公众号助手，公众号后台添加“模板消息”功能。  
(此功能仅支持已认证的服务号)
- 2. 点击“从模板库中添加”。
- 3. 设置所在行业，选择合适的模板，点击“详情”（可设“优惠券过期提醒”或“活动报名成功”等模板）
- 4. 进入模板详情后，点击“添加”即可。



# 为什么选择凡科互动？



## 凡科互动

白银版898/年，铂金版1198/年，买二年送三年

任意创建活动，持续享受VIP服务

10分钟创建活动，一键发布使用

活动期间随意修改活动设置

新三板上市公司保障，7\*24小时安全监控



## 传统定制

5000-50000

一次性使用，每次付费只能定制一款活动

需不断与技术人员沟通，耗时2-3个月

每次修改需联系乙方，处理周期长

皮包公司多，安全风险大，维护要收费

**价格实惠、即建即用、持续服务、灵活修改、安全可靠**

# 扫码关注凡科互动

免费获取更666的活动攻略、  
新功能通知及 游戏营销玩法

(凡科互动官网可在线咨询客服)

<http://hd.fkw.com>



扫码回复“十月”  
PPT 限时免费送