



双旦精准引流技巧揭秘

12月活动策划指导方案



广州凡科互联网科技股份有限公司





一、如何低成本获取高价值客户



二、12月热点及双旦营销秘籍



三、精准引流技巧—一个人号裂变

Contents

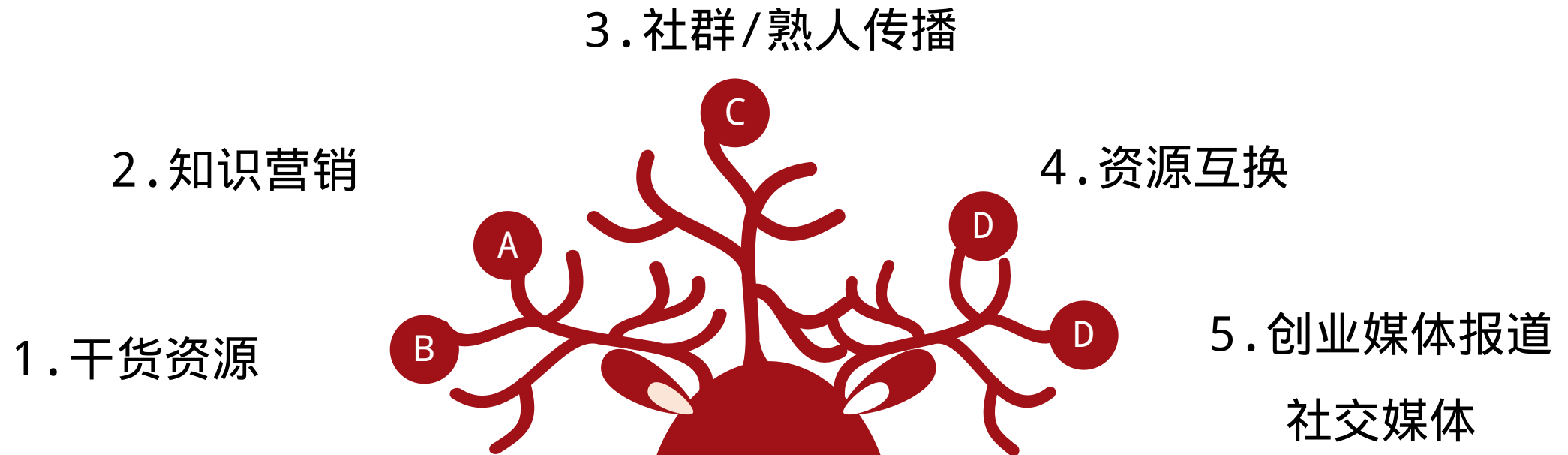




如何低成本运营获取高价值客户

1. 零成本
2. 低成本

1.1 零成本获客



MG小象- 0成本推广案例



目的：双11活动预热

主办单位：MG小象

采用游戏：双十二回血购

活动亮点：

1. 派奖方式：**排名派发**（由于奖品数量少、分量重，所以设置排名派奖形式）
2. 画面自定义、吸睛美观；广告页植入双11活动信息。
3. 开启“邀请奖励”功能。

浏览人数：42067；参与人数：36100；奖品数量：16；分享人数：3842

MG小象 - 推广案例

亮点4. 借助游戏的可跳转按钮，提示公众号的其他活动



The image displays two screenshots related to the MG小象 app's promotional activity configuration.

Left Screenshot (App Interface): Shows the '把钱花得漂亮' (Spend Money Beautifully) activity page. A green box highlights a button with the text '回复关键词11、领20元优惠券' (Reply keyword 11, get 20 yuan coupon). Below it is a button labeled '我也要创建活动 >>' (I also want to create an activity >>).

Right Screenshot (Configuration Panel): Shows the '基础设置' (Basic Settings) tab. The '功能按钮' (Function Button) is set to '一键关注' (One-click follow), highlighted with a red box. The '按钮名称' (Button Name) is '回复关键词11、领20元优惠券'. The '微信公众号' (WeChat Official Account) section includes a QR code and a '+ 上传二维码' (Upload QR code) button.



MG小象 - 推广方式

福利一：积分排名奖

积分排名第1名
1年超值特权币
(等于24件新品, 至少价值3600元)

积分排名第2名
888元现金红包

积分排名第3-5名
Dior口红

积分排名第6-10名
新品免单*2件

积分排名第11-16名
新品免单*1件

福利二：参与奖

游戏积分达到30分, 即可领取**20元优惠券**

COUPON ¥20 优惠券
(限量、领完即止)

如何领取

只要游戏积分达到30分, 在公众号后台回复关键词“11”+晒出你的游戏积分截图, 即可领取。

领取时间: 11月2日-11月8日

注意: 优惠券数量有限、领完即止。

福利三 - 隐藏福利

新品半价 (20个) COUPON ¥50 无门槛使用 (15个)

如何领取

老板娘微博...居然在搞事情...

每天要抽1台Iphonex...还要送10万元现金

论宠粉还是我女神厉害, 你们快去参加吧

具体详情, 可以看今天第2条推送

MG小象-杨芳

还在做你的锦鲤梦吗? 醒醒吧!
还觉得自己是天选之子吗? 醒醒吧!
还想着靠运气吃饭吗? 醒醒吧!
与其转锦鲤, 不如转评赞
关注我+@MG小象家
每天从转发里抽取一台iPhone X
还有10w现金怎么分? 看这里

微博抽奖大赠送

1万 1万 5996

推广方式:

公众号、朋友圈、淘宝群、微博

活动推文包含的内容:

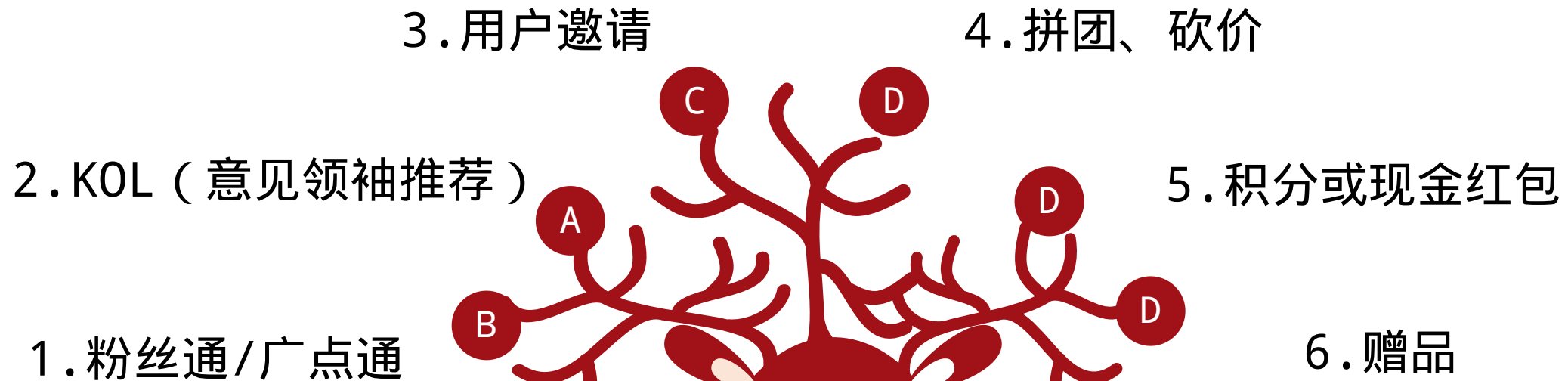
1. 凡科游戏福利
2. 公众号隐藏福利
3. 淘宝微淘视频福利
4. 老板娘微博福利抽奖

公众号游戏福利介绍

公众号隐藏福利

微博福利

2. 低成本获客





12月热点及双旦营销秘籍

1. 十二月热点营销建议
2. 如何让用户“自掏腰包”



2.1十二月热点营销建议

12.01 | 世界艾滋病日

宜：普及艾滋病危害、制作公益话题

12.09 | 世界足球日

宜：足球、球衣球鞋周边产品营销

12.12 | 双十二

宜：爆款返场、清库存、年底大促、满减、买赠等

12.14 | 拥抱情人节

宜：赠礼、情侣拥抱照投票、使用情人节相关游戏促进用户传播



12.22 | 冬至

宜：针对冬季寒冷的特点推出“粮油、生鲜、冬季护肤套装、冬衣外套等拼团砍价活动

12.24/12.25 | 平安夜、圣诞节

宜：大促、平安夜与圣诞节结合元旦做长促销

12.31 | 跨年夜、元旦

宜：辞旧迎新主题活动、节日礼包、年底办卡

营销关键词：双十二、冬至、平安夜、圣诞节、元旦、双旦、年货



2.2 如何让用户“自掏腰包”

- (1) 双十二、双旦营销游戏建议
- (2) 推广活动玩法锦囊及案例
- (3) 流量增长2倍的互动游戏引流玩法



(1) 双十二-营销游戏推荐



钱包君你醒醒
(手速类)



有钱真的能为所欲为
(动作类)



双十二回血购
(接物品)



吃土大军冲鸭!
(推广活动)

(2) 双旦 - 营销游戏推荐



今夜你会不会来
(抽奖活动)



圣诞老人寻宝记
(反应类)



砍价 (支付版)
(商业促销)



元旦·开年刮好礼
(抽奖活动)

2.2 推广活动介绍 & 功能



全民砍价



倾情感恩，传递祝福



集福赢好礼



传递祝福



拼团抽豪礼



集结好友直冲云霄



双十二砍价季



集饺子过冬至



接力跑挑战赛

推广活动可引爆用户自发传播，达到一传十，十传百效果，迅速扩大活动影响力，粉丝快速增长

功能：

裂变传播、涨粉、引流、联系信息、活动预热、品牌增益





为什么推广活动可以大规模传播？



趋利



参与感



攀比



2.2 圣诞活动锦囊-涨粉案例



涨粉、品牌宣传

主办单位：郑州宇通客车股份有限公司

采用游戏：好友推广赢大奖

活动时间：2017.12.22—12.22（4小时）

活动亮点：

1. 游戏页面放置产品图片。
2. 需邀请好友集齐5款车型，获1次抽奖机会，100%中奖。
3. 奖品分开派发，一二等奖玩家发送中奖截图后派发，三等奖红包直接领取

浏览人数：86333；参与人数：25624；分享人数：20450



2.2 元旦活动锦囊-品牌曝光案例



浏览人数：376712；参与人数：24625；分享人数：37155

品牌曝光、粉丝促活

主办单位：蒙牛低温

采用游戏：传递祝福

活动时间：2017.12.15—12.16（1天半）

活动亮点：

1. 游戏页面精美，穿插品牌特色。
2. 根据点赞排名发奖，提升分享率。
3. 奖品吸睛，全是红包

特等奖1名（点赞300以上）

一等奖9名（点赞排名2-10）

二等奖40名（点赞排名11-50）

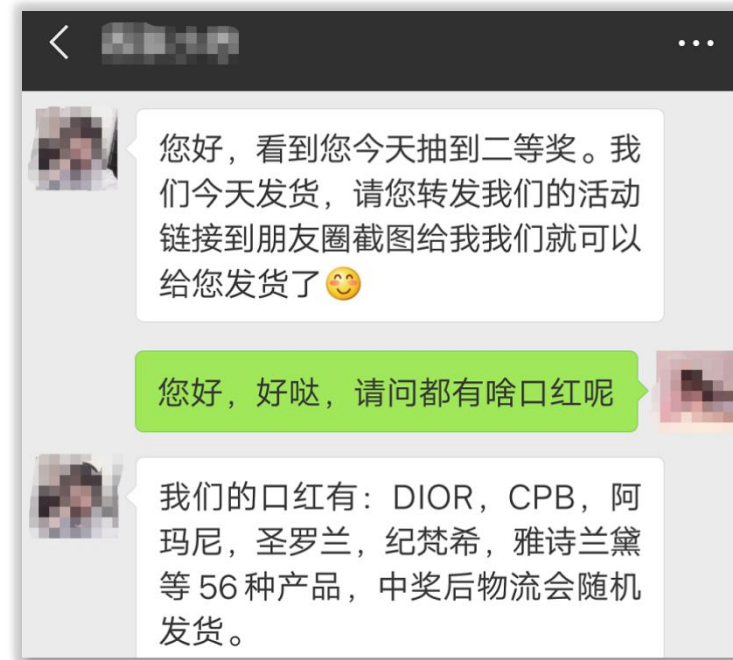
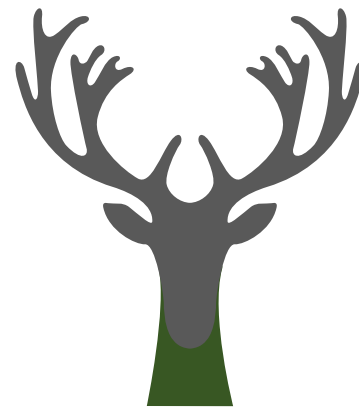
三等奖50名（点赞51-100）

全民参与奖：随机微信红包1个，领完即止

3.1 流量增长2倍的互动游戏引流玩法



1. 粉丝专属



2. 奖品设置

- (1) 利益点
- (2) 提供高价值奖品



3.1 流量增长2倍的互动游戏引流玩法

活动说明

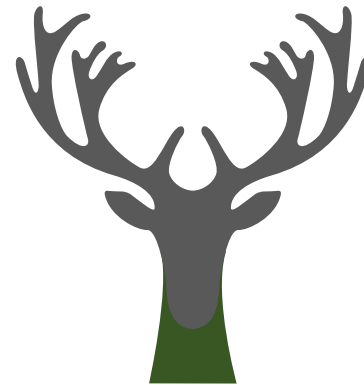
每人每日有 1 次抽奖机会。

1、点击“开始”后，九宫格开始转动，最终光圈停留的格子为您所中的奖品；

2、中奖后请点击“立即领奖”。若忘记领取，可点击首页的“奖品礼盒”进行兑奖；

3、若没有抽到奖，可凭借密令大奖提示，进入【美的服务】回复关键词参与密令大奖抽奖

4、大奖获奖名单将于11月15日在【美的服务】推文公布，敬请关注。



3. 制造惊喜



吃土大军冲鸭!



全民砍价



集福赢好礼



测测你的人脉

4. 推广型游戏





精准引流技巧—一个人号裂变

1. 四步玩转个人号
2. 提高好友通过率的核心要点
3. 个人号常见引流玩法



思考：为什么要做个人号？



1. 能主动加粉



2. 公众号流量来源于个人号朋友圈转发的占比大



3. 容易与客户建立联系





3.1 个人号引流- 四步玩转个人号



1. 准备养号的微信，
明确个人号定位

- (1) 你擅长什么？有何资源？
- (2) 你想获得什么？
- (3) 分析用户群体



2. 形象包装



3. 朋友圈高
质量内容



4. 朋友圈高
频互动





3.2 提高好友通过率的核心要点

1. 微信昵称

尽量不用A字开头

3. 朋友圈封面

展示可提供资源

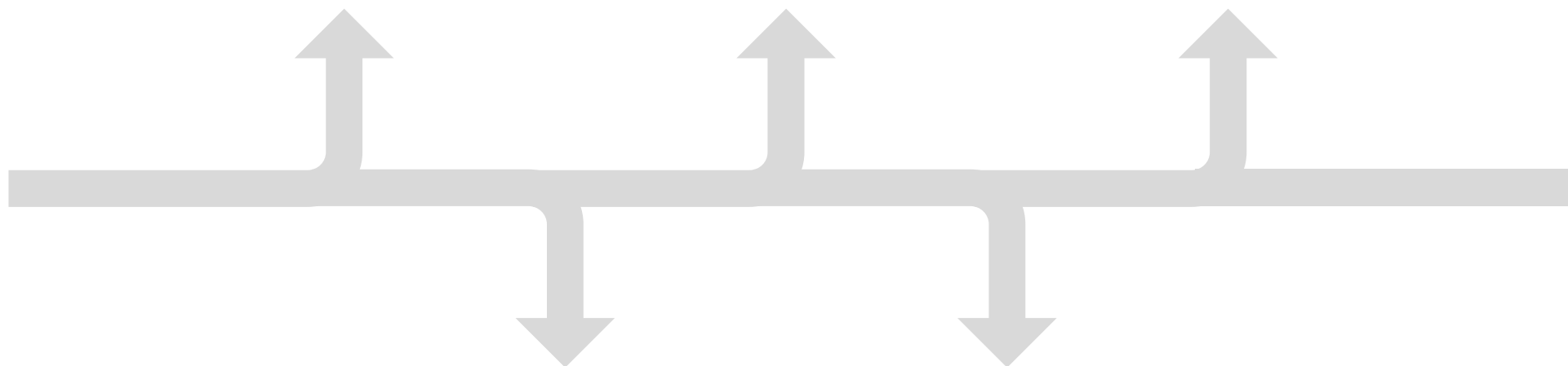
5. 个性签名

2. 头像

尽量不用公司logo头像

4. 朋友圈内容

建议60%营销内容，40%真实生活





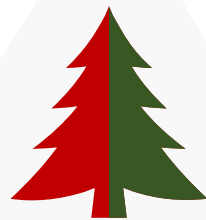
3.3 个人号常见引流玩法

(1) 主动引流

(2) 被动引流



(1) 个人号玩法-主动引流



1. 积累目标用户群

2. 相关平台文章底部留言

1. 行业交流群



2. 换群



3. 搜索进群



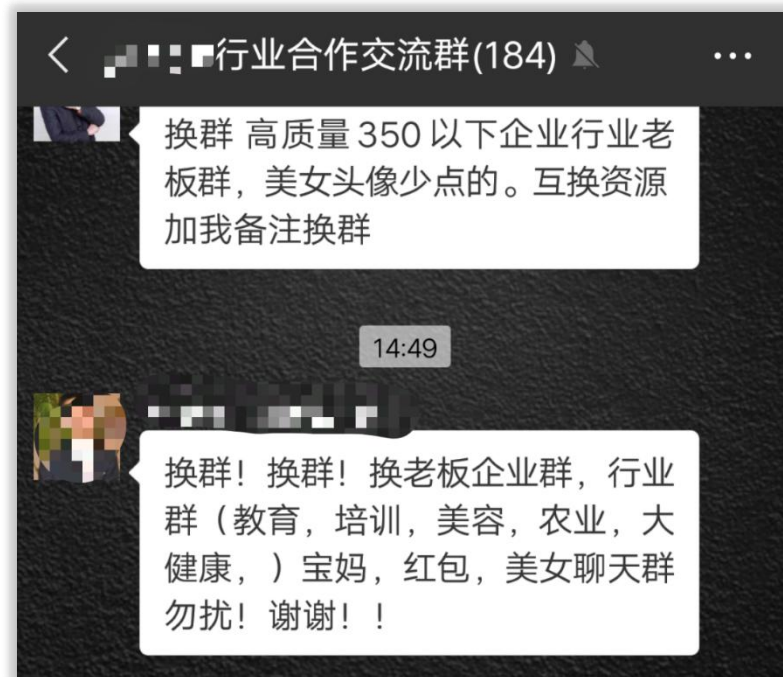
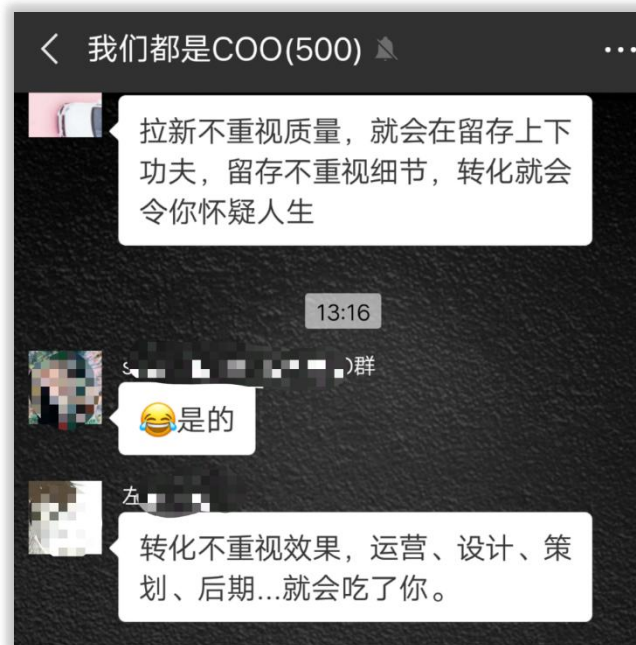
门店管理 | 这样的优秀的店长，给我来一打！

您的文章写得太棒了！请问有没有交流群可以进入？多学习学习



留言

主动引流- 1. 积累目标用户群



1. 行业交流群



2. 换群



3. 搜索进群



(2) 个人号玩法-被动引流



被动引流-提供价值

1. 答疑解惑

在知乎、豆瓣、百度等平台为目标用户解答问题，分享免费干货

重点：出现在你的目标用户经常出现的地方



2. 提供干货/资料包



适用于前期沉淀后再用

搜集所在领域行业的干货/资料，在群里吸引别人加你领取

(2) 个人号玩法-被动引流

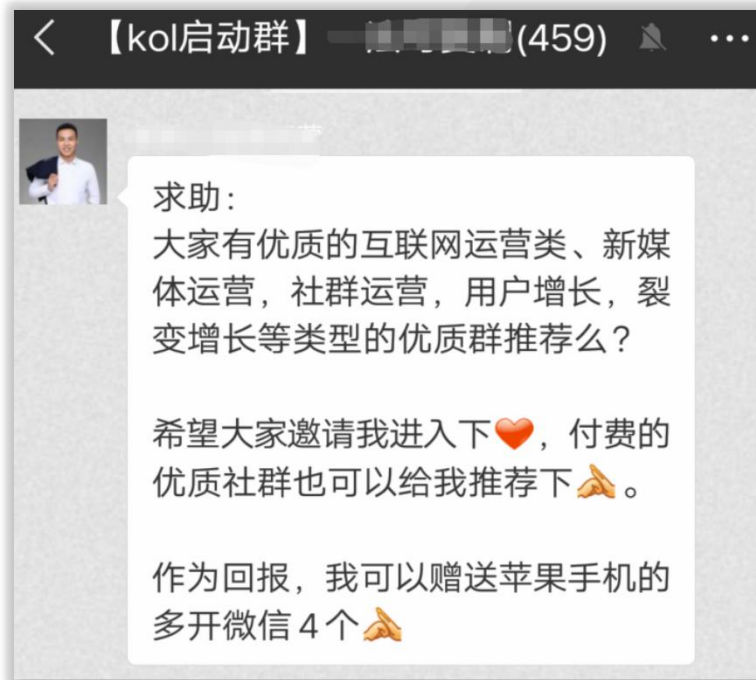


被动引流-提供价值

3. 软件/工具包

4. 互推

加好友可免费
送xx软件/工具



(1) 邀请大佬帮推，给出相应回报

(2) 朋友圈互推

★ 重点：

1. 给出对方同等价值或超过对方预期价值的

2. 需让用户感觉有利可取

3. 话术巧妙设计

(结合“荔枝微课”课程听效果更佳)

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>



关注公众号，回复“12月”，
免费获取课件

