

快速复制爆款H5活动经验

九月份活动指导方案

— 广州凡科互联网科技股份有限公司 —



CONTENTS

- 一、九月热点及推荐主题
- 二、解析爆款H5活动的秘密
- 三、为什么奖品免费送，活动还是没人参加
- 四、如何吸引用户持续参与活动？



一、九月热点及推荐主题



九月热点



推荐游戏

一、九月热点

营销关键词：开学、教师、感恩、月饼、团圆、旅游

09.01
中小学生开学日
宜：开学活动

09.10
教师节
宜：致敬老师

09.14
相片情人节
宜：晒照有礼

09.20
国际爱牙日//世界晒牙日
宜：送爱牙礼

09.24
中秋节
宜：借节促销

09.27
世界旅游日
宜：旅游大奖

一、九月互动游戏建议 | 教师节



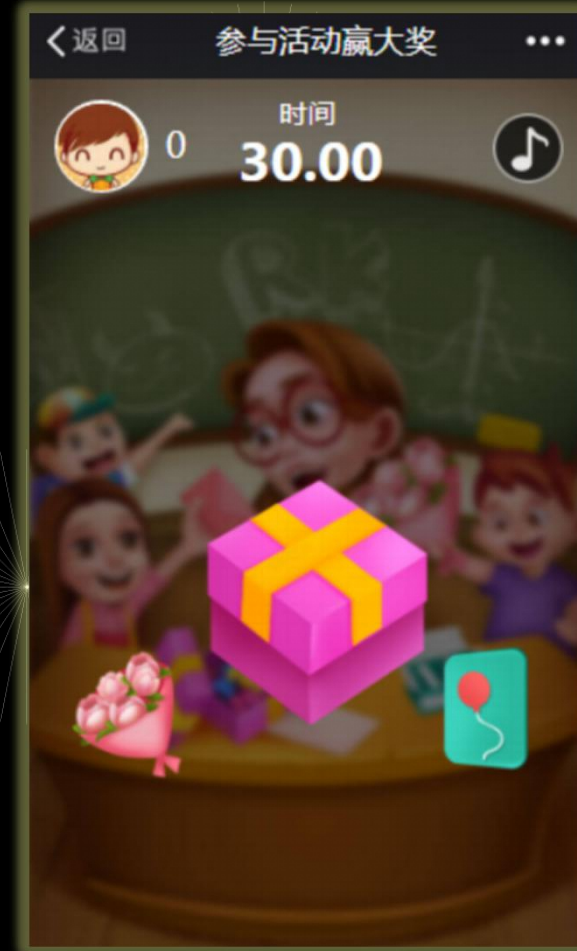
教师节·老师来了
(动作类)



教师节·逃课大计划
(手速类)



教师节大转盘
(抽奖)



感谢恩师送好礼
(手速类)

一、九月互动游戏建议 | 中秋节



嫦娥别跑
(跳跃类)



中秋吃双黄
(反应类)



中秋节·天上掉月饼
(接物品)



闹中秋猜灯谜
(答题类)

一、九月互动游戏建议 | 国庆节



国庆长假游长城
(动作类)



放礼花迎国庆
(手速类)



国庆答题赢大奖
(答题类)



国庆大礼包
(推广活动)

二、解析爆款H5活动的秘密

★ 公众号粉丝不到2K，如何1天玩爆3万参与量？



“双十年”化妆品活动再现



爆款活动案例分析



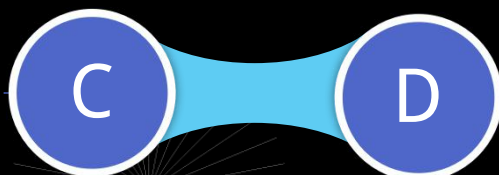
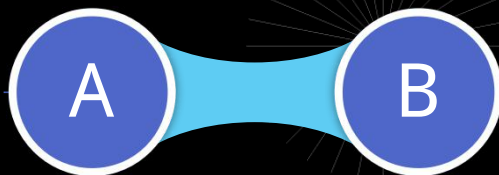
抽奖活动玩法攻略



2.1 你是否也遇到以下问题？

活动参与度不高？

涨粉效果不如预期，效果不好？



奖品很快被抢完，活动提前失去吸引力？

游戏不知如何设置才能达到活动效果最大化？

2.1 “双十年”化妆品活动再现



模板：中秋好礼转到手

功能：● 涨粉 ● 线下引流 ● 病毒营销

活动目的：涨粉

活动时间：10月03日—10月03日，1天

奖品设置：

特等奖：松下吹风机 * 3个
 一等奖：88元微信红包 * 5个
 二等奖：10元微信红包 * 50个
 三等奖：5元微信红包 * 100个
 四等奖：1元微信红包 * 2500个
 五等奖：20元无门槛优惠券 * 11599张

2.1 “双十年”活动数据

活动访问次数：35489；活动参与人数：30536；获奖人数：14302；分享人数：13261



2.2 “双十年” 活动流程



活动前

发布推文进行活动预告

推文、朋友圈、用户群*2个



活动中

实时监控奖品数量，调整中奖率

活动开始半小时内：优惠券中奖数量为 0

活动开始1小时内：100%中奖率

活动开始1小时后：70%-80%中奖率

重点：用户中大奖后发至用户群，增加活动

真实性 —— 引爆

2.2 “双十年” 活动中-活动流程

发现问题：

一小时内实物+红包抽完（共679元）

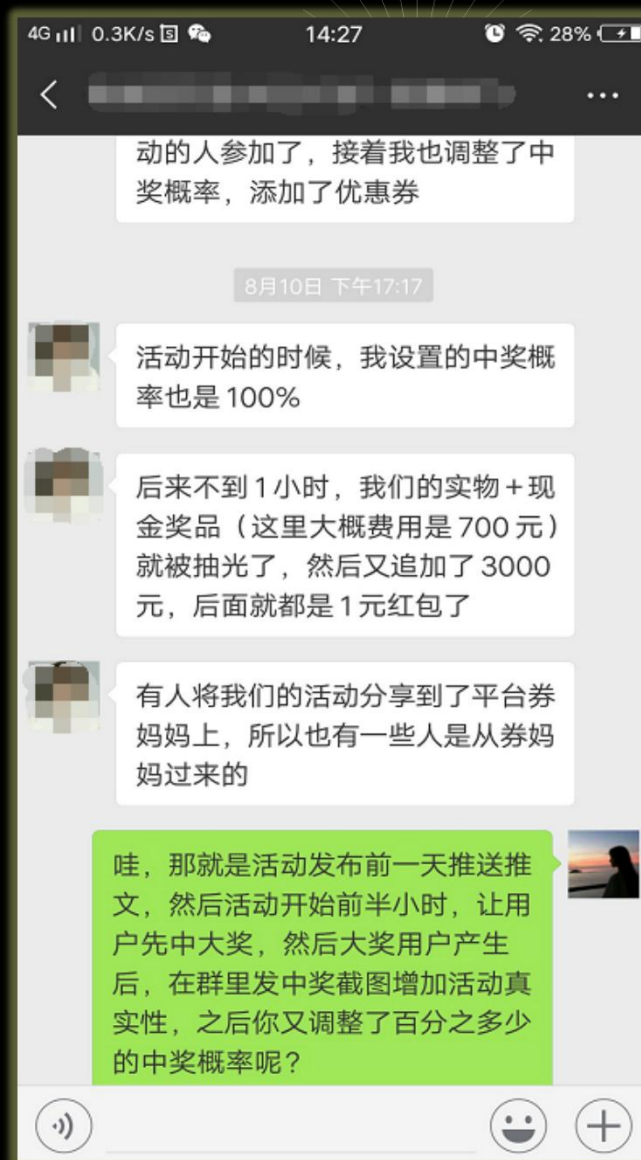
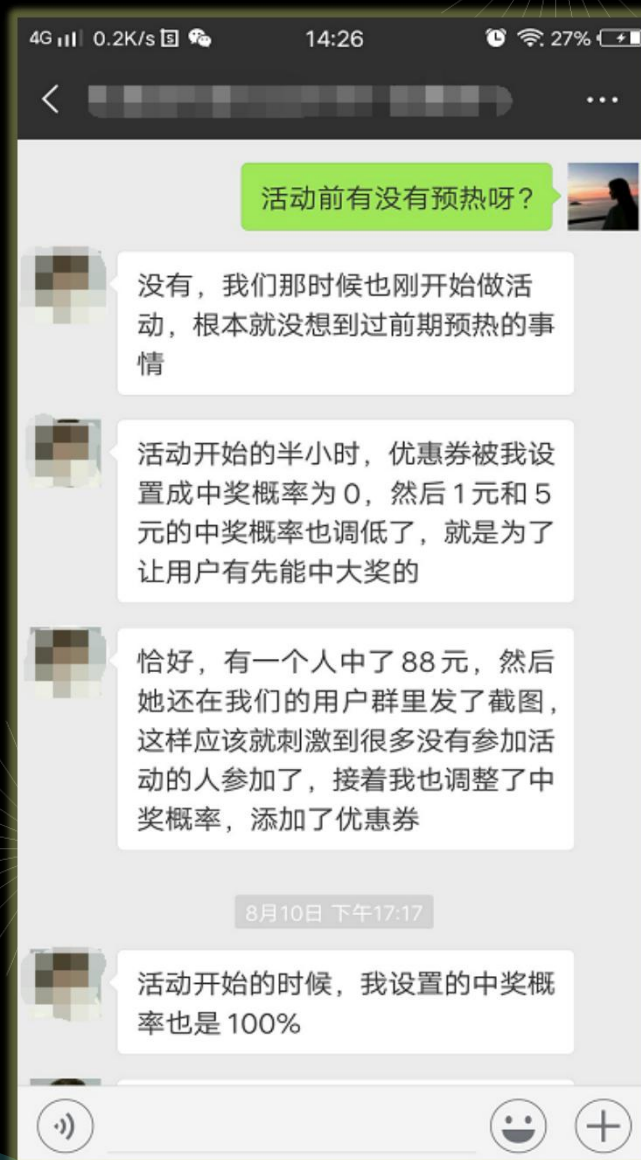
解决方式：

持续提供奖品，追加3000元1元红包

活动成果：

1天成功涨粉28067人。

涨粉成本平均0.13/人。



2.2 “双十年”活动后-总结

1. 活动噱头，奖品充足，引爆速度快

2. 巧用设置技巧，小成本达到大成果

3. 活动发送公众号推文、朋友圈、用户群

4. 派送优惠券，达成产品宣传效果，同时也在活动期间加大粉丝对“双十年”品牌关注度

优势

活动总结

缺点

1. 没有提前预留预热时间

2. 用户大部分受奖品吸引而关注公众号，没有做好活动承接

2.3 抽奖活动玩法攻略





三、为什么奖品免费送，
活动还是没人参加？

为什么奖品免费送，
活动还是没人参加



1.活动前预热没做好



2.宣传渠道单一



3.活动奖品没吸引力



4.活动同质化



5.活动参与流程复杂



6.品牌影响力低



3.1 设置好活动的核心技巧（下）



品牌传播



在线售卖



VIP特权活动

回顾：设置好活动的核心技巧（上）

公众号涨粉

设置
技巧

奖品设置：
红包/礼品/话费
/流量/视频会员

开启：
粉丝专属
好友推广

公众号兑奖：
关注后领取/菜单栏外
链/公众号微商城里

引流

设置
技巧

线上引流

奖品设置：
礼品/电商优惠券

兑奖方式：
网页兑奖—商城链接

线下引流

奖品设置：
礼品/门店优惠
券/微信卡券

兑奖方式：
线下兑奖—输入门店
地址

3.1 设置好活动的核心技巧（下）

★品牌传播

开启功能：

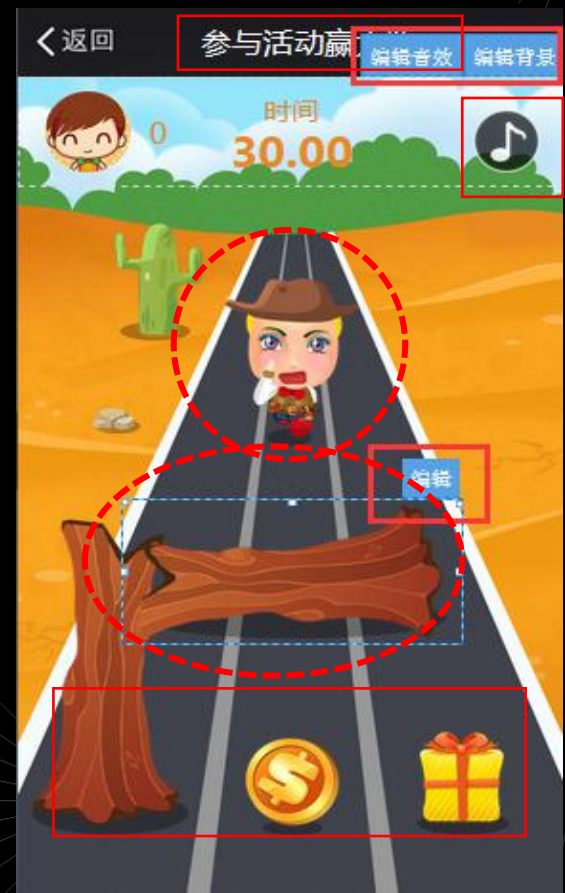
- ① 广告页
- ② 展示企业LOGO

画面自定义：

- ① 游戏背景、部件
- ② 奖品图例
- ③ 页面加载图

文本自定义：

- ① 活动标题、说明
- ② 奖品名称
- ③ 分享内容



游戏模板

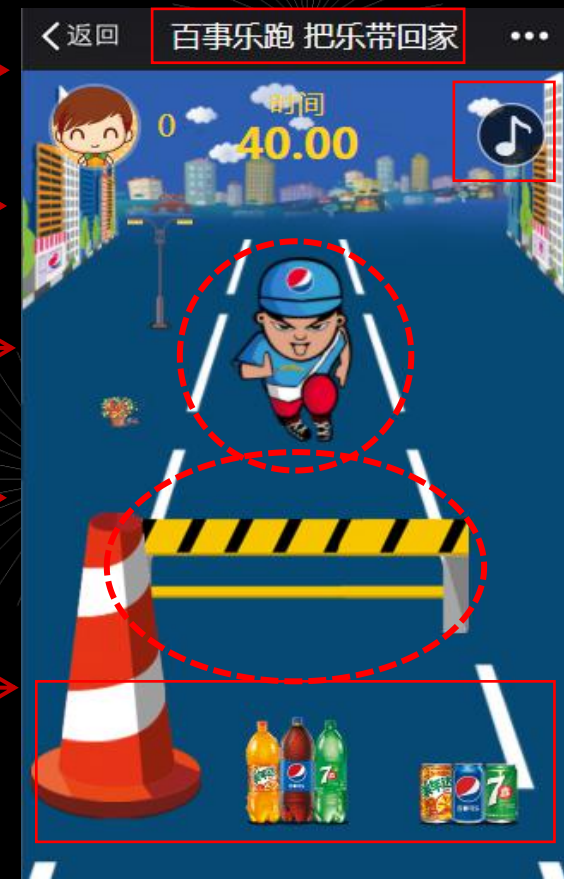
标题

音效

角色

背景

游戏元素



自定义后

效果案例

3.1 如何在游戏中进行品牌宣传最大化

★ 可编辑元素：广告页、首页、游戏页、摇奖页、中奖页、没中奖页

广告页：品牌宣传最佳位置

首页：主题清晰明了



(原始广告页)



(广告页参考案例)



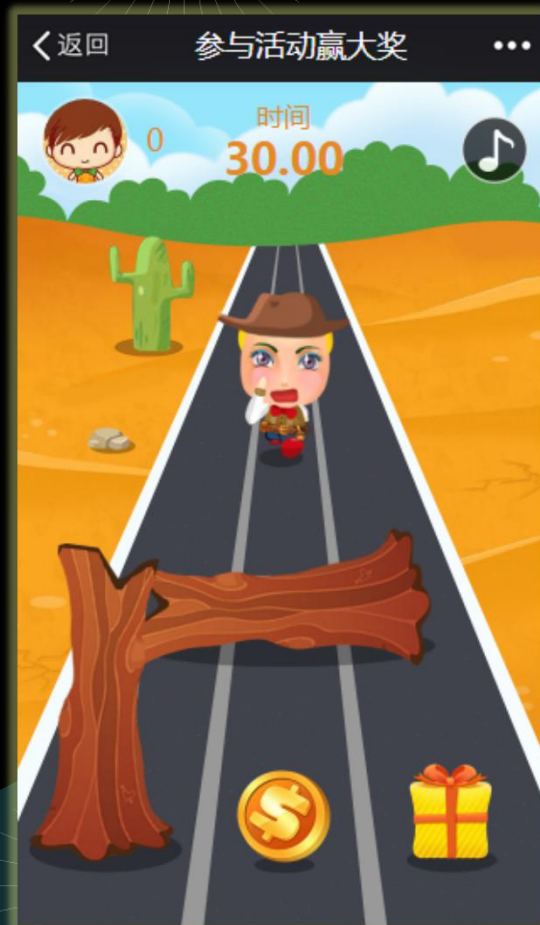
(原始首页)



(首页参考案例)

3.1 如何在游戏中进行品牌宣传最大化

游戏页：营造品牌氛围



(原始游戏页)



(游戏页参考案例)

摇奖页：加大品牌宣传力度



(原始摇奖页)



(摇奖页参考案例)

3.1 如何在游戏中进行品牌宣传最大化

中奖页：可上传不同奖项图案



(原始中奖页)



(中奖页参考案例)

没中奖页：提示可分享抽奖



(原始没中奖页)



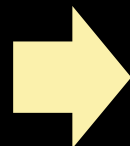
(没中奖页参考案例)

3.1 设置好活动的核心技巧（下）

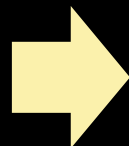
● 线上售卖

设置
技巧

开启：
公众号支付



选用游戏：
砍价
(带支付版)

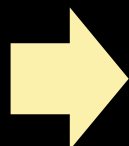


设置为：

- ① 砍价目标
- ② 需砍次数
- ③ 支付时间限制

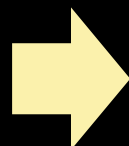
● VIP/特权活动

设置
技巧



相关功能：

- ① 访问密钥
- ② 关闭分享
- ③ 区域参与



密钥设置：

- ① 一人一码
- ② 通用码



四、如何吸引用户持续参与活动？



回馈用户类活动



品牌推广

四.如何吸引用户持续参与线上活动？

01

回馈用户类活动

抽奖游戏

- 1.打折促销
- 2.抽奖
- 3.拼团、限时限量抢购、限免、赠送小样

品牌推广

02

- 1.借势热点（节日模板）
- 2.游戏互动
- 3.内容推广
- 4.话题讨论

社交媒体平台

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“九月”，
免费获取PPT