



六步完成用户留存 (上)

劳动节 · 五月 · 活动方案

 风科互动
HD.FKW.COM





目录



第一部分 六步完成用户留存（上）

第一部分 5月节日热点活动攻略





【壹】

提升用户留存的6个步骤（上）

📢 预告：（下）将与6月方案同步给到，敬请关注！



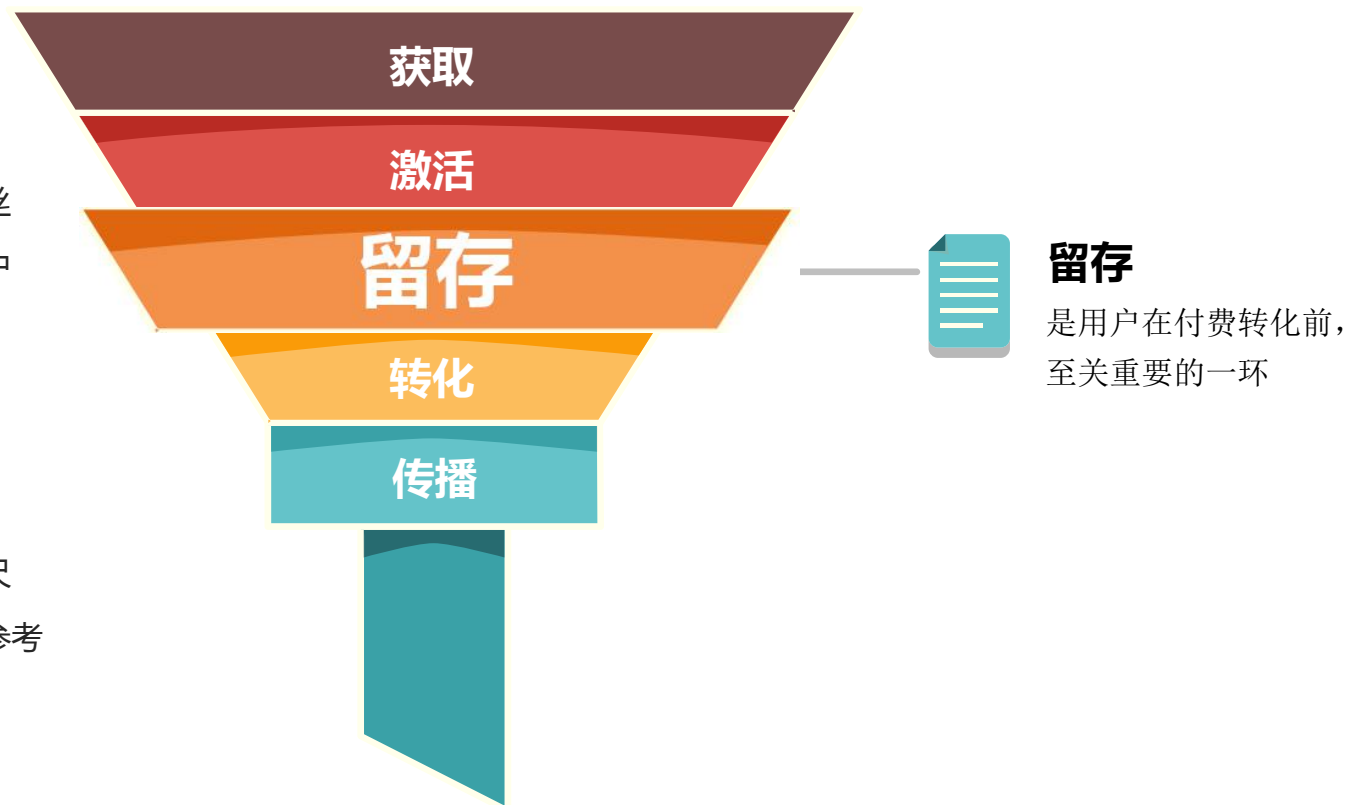
5 你对用户留存了解多少？

什么是留存用户？

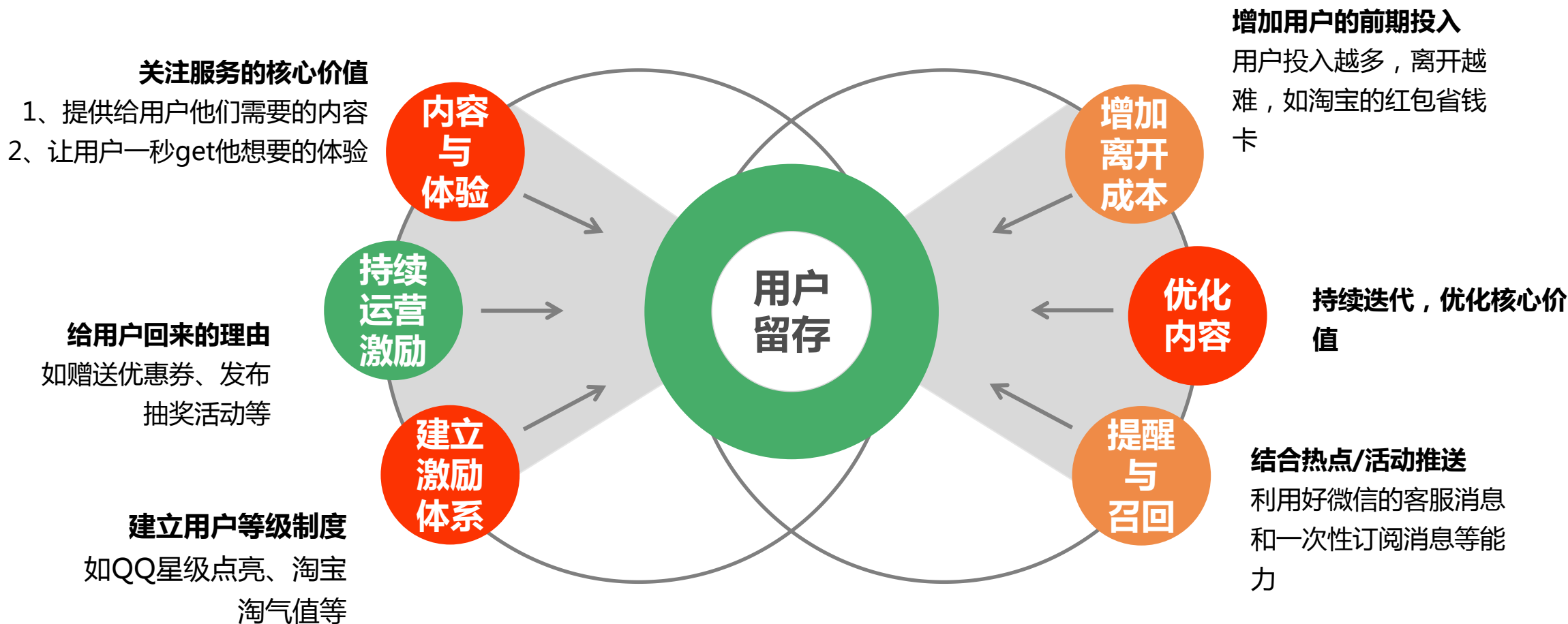
- 对公众号：关注公众号一段时间后，依然关注公众号的粉丝
- 对小程序：访问小程序一段时间后，再次访问小程序的用户
- 对社群：加入社群一段时间后，依然是群成员的用户

为什么要做留存？

- 衡量：留存率是衡量公众号、小程序、社群价值的重要标尺
- 识别：高留存用户具有更高的价值，可用于做用户分层的参考
- 成本：留住老用户的成本要低于获取新用户



5 提升用户留存的6个步骤



本次，凡科互动将为大家讲解以下三个部分

增加
离开
成本

持续
运营
激励

提醒
与
召回

下月，凡科互动再为大家讲另外三个部分

内容
与
体验

建立
激励
体系

优化
内容

5 如何持续运营激励



大转盘抽奖活动



完美日记第2件0元



招行 X 芒果TV联合营销

5 如何增加离开成本



青桔单车骑行卡



套餐预售 定金翻倍



积分赠送

5 如何提醒与召回用户



节日+活动促销



用户关怀

 凡科互动的留存解决方案

一个活动帮你达成留存的重要3步

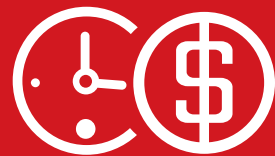
5 解决方案：天天抽奖留存活动



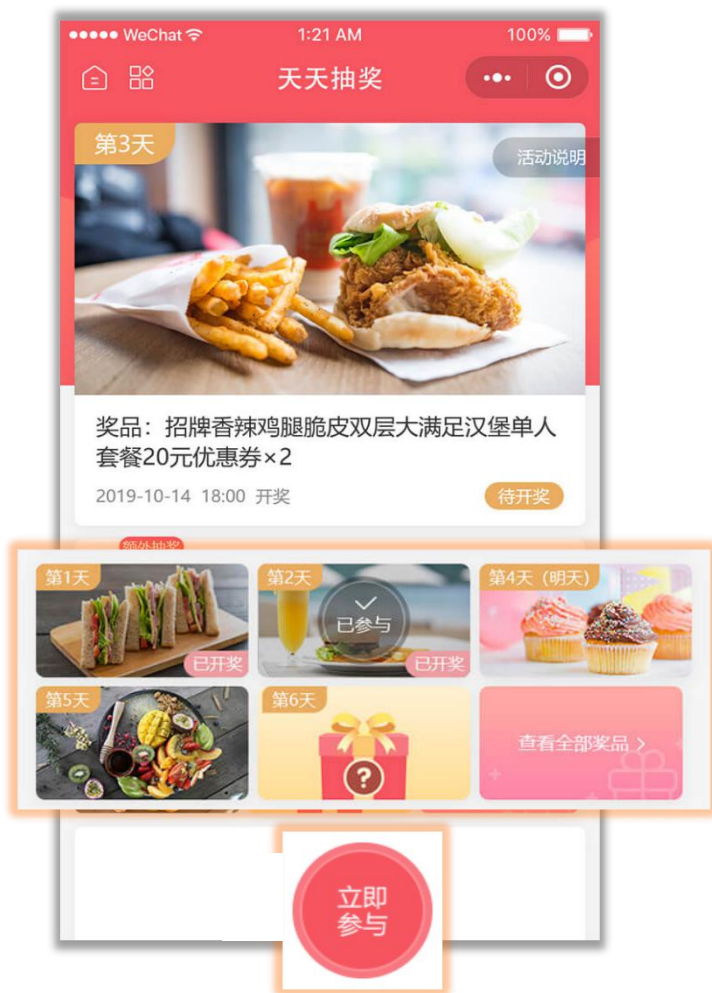
<https://hd.fkw.com/gamePreview~714.html>



扫描下方二维码，免费试玩



5 持续的运营激励



——每日抽奖功能——



——神秘奖品功能——



01

每日抽奖高效吸引

➤ 对用户而言

- **活动直观**：用户进入活动页面即可看到奖品，点击按钮即可参与
- **每日开奖**：若用户希望每日都参与抽奖，则需每日登录小程序，进行当日的签到抽奖

➤ 对商家而言

- **降低工作量**：免除发布多个抽奖活动的编辑成本
- **便于监控与宣传**：保持一个活动链接易于召回用户
- **成本可控**：支持活动周期自定义



02

神秘礼品功能

➤ 对商家而言

- 利用好奇心，完成用户召回
- 可以在活动期间的推文中，作为运营噱头



5 增加用户离开成本

— 额外抽奖功能 —



01 开启额外抽奖功能

➤ 对用户而言

- 用户投入越多，离开越难
- 连续签到后，会因为额外礼品而继续进入签到抽奖；若中断参与的话，前几日的积累会付诸东流。

02 功能设置

- 支持额外抽奖门槛与数量自定义

请设置活动需要派发的奖项 ☒ 设置额外抽奖 ?

第1天 | 第2天 | 第3天 | 第4天 | 额外抽奖

基本选项·额外抽奖

参与门槛: ? 连续参与抽奖 3 天即可参与额外抽奖
(发布后不可修改)

奖项名称: 价值5元小礼品 (示例) *

奖项数量: 1 *



5 巧妙的召回提醒

— 消息提醒功能 —



01 开启消息提醒功能

- **对用户而言**
 - 当日开奖后，向用户下发小程序模板消息，提醒其查看
- **对商家而言**
 - 有效召回当日参与的用户

02 功能设置





【貳】

5月热点活动方案



5 五月节日热点盘点

五四青年节（5月4日）

宜：年轻化营销

- 1、宣传上凸显年轻化和趣味性
- 2、围绕“奋斗”、“逐爱”等主题推出套餐或活动

护士节（5月12日）

宜：关注白衣天使

- 1、颂扬抗疫白衣天使，进行“谁是最美的人”投票
- 2、面向驰援湖北的医护人员，举办100%中奖率活动

网络情人节（5月20/21日）

宜：情人节主题促销

- 1、“双数”营销，如第二人买单、同行女生享折扣等
- 2、“梦想中的二人世界”图片DIY活动

01



02

03



04

05



06

五一劳动节（5月1日）

宜：赞颂劳动者

- 1、劳模评选投票活动
- 2、季末拼团促销、新品推广
- 3、结合小长假的粉丝活跃留存活动（上文已详细介绍）

母亲节（5月10日）

宜：主打温情牌

- 1、最美妈妈投票活动
- 2、为母亲购物享特惠，当天购物送康乃馨
- 3、母婴用品砍价/拼团/秒杀等

吃货节（5月17日）

宜：关爱吃货

- 1、玩谐音梗“517我要吃”，做趣味抽奖活动
- 2、餐饮行业可举办拼团购买优惠券活动
- 3、其他行业可反向营销，或联合餐厅进行消费送折扣券

五一节模板推荐

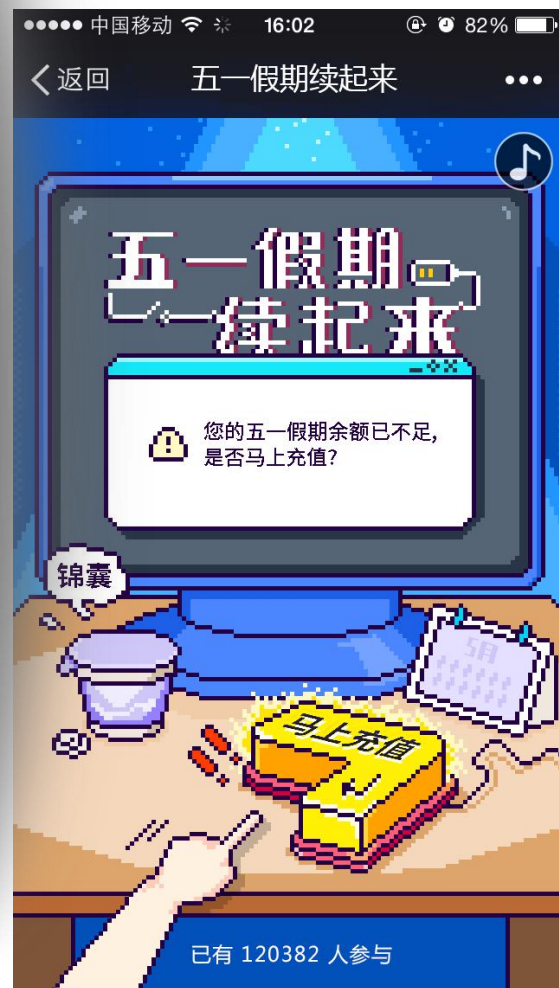
扫码试玩
本页活动



五一拼团活动



续假游戏抽奖



转盘抽奖



留存抽奖活动 [长假必备]



5 母亲节模板推荐

扫码试玩
本页活动



纯投票活动



趣味答题活动



摇一摇抽奖



51 护士节活动参考

让致敬与营销双赢

主办单位

富力湖北

活动时间

2020.2.20-2020.2.29

活动亮点——报名门槛低，方便传播

- 1、**[报名门槛低]**“最美逆行者”评选不要求是本人或身边的人，报名者可以上传媒体上的英雄事迹作为作品，参与评选。
- 2、**[传播方便]**跳转“作品详情页”。报名者可将自己的详情页发给好友/朋友圈进拉票，让报名者更方便拉票。
- 3、**[信息精确]**报名前必须填写手机号，并进行**短信验证**。愿意上传作品参赛，且完成手机验证的用户，对商家来说，是一批较高质量的销售线索。

采用活动

萌宝投票

报名人数：**320** 参与人数：**171533** 分享次数：**849**



5 吃货节模板推荐

扫码试玩
本页活动



助力集美食



反应类游戏



反应类游戏



520活动参考

浏览人数: 639 参与人数: 438 分享次数: 100

参与率高达69%的氛围营销

主办单位

楠希小馆

活动时间

2019.5.17-2019.5.220

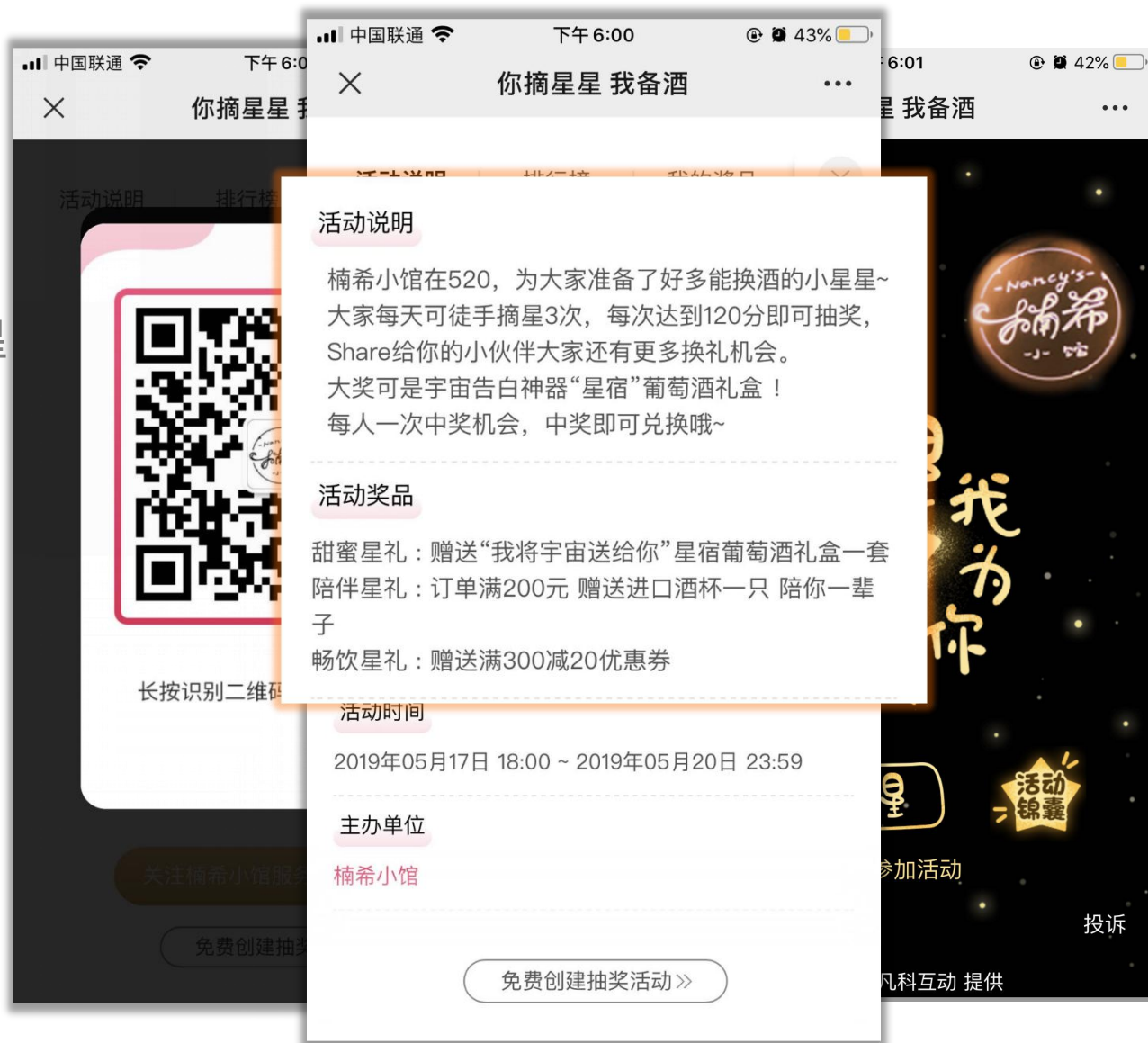
活动亮点——突出每日抽奖次数，转化率高

- 1、**[文案直击痛点]**特别点出**每日3次参与机会**，提升用户次日访问；将大奖营造为“宇宙告白神器”，贴合**节日氛围**。
- 2、**[低杠杆撬动]**首奖数仅为1，其他奖品皆要求，达到门槛才可兑换。参与率69%，分享率25%。对于商家来说，仅用了**较小的活动奖品成本**，就收获了高效的互动参与。
- 3、**[私域引流]**中奖后需要添加微信**个人号兑奖**，方便商家后续的运营。



采用活动

情人节为你摘星



为什么选择凡科互动？

凡科互动

铂金版1498元/年，钻石版1998元/年，
买二年送二年

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



创建游戏



品牌植入



发布公众号



发送给朋友



分享社群



销售提高



广泛传播

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



登录凡科互动官网

免费创建H5营销活动

<https://hd.fkw.com/>



关注凡科互动公众号，
获取功能通知、营销玩法

如分享案例内容，属于企业隐私内容，请及时联系我司删除