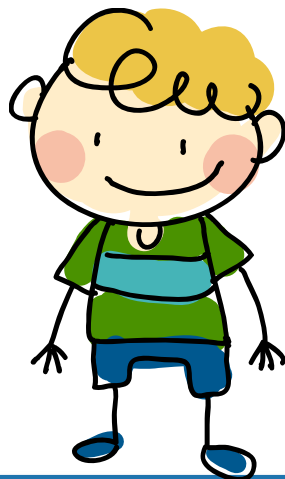


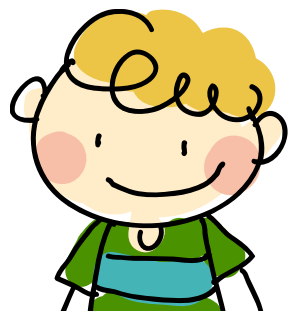
六月活动营销方案

# 建立高效的 用户激励体系



六一 · 618 · 父亲节 · 端午节





# 目录

1

提升用户留存的6个步骤（下）

2

6月节日热点活动攻略



01

## 提升用户留存的6个步骤（下）

上月，凡科互动已为大家讲解以下三个部分 [点击查看](#)

增加  
离开  
成本

持续  
运营  
激励

提醒  
与  
召回

本次，凡科互动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

# 内容与体验



文字/  
共情

视频/  
音频

工具

内容与体验  
满足用户使用  
产品的基本需求



歪脑运营公众号  
运营人工作中与生活中关注的内容

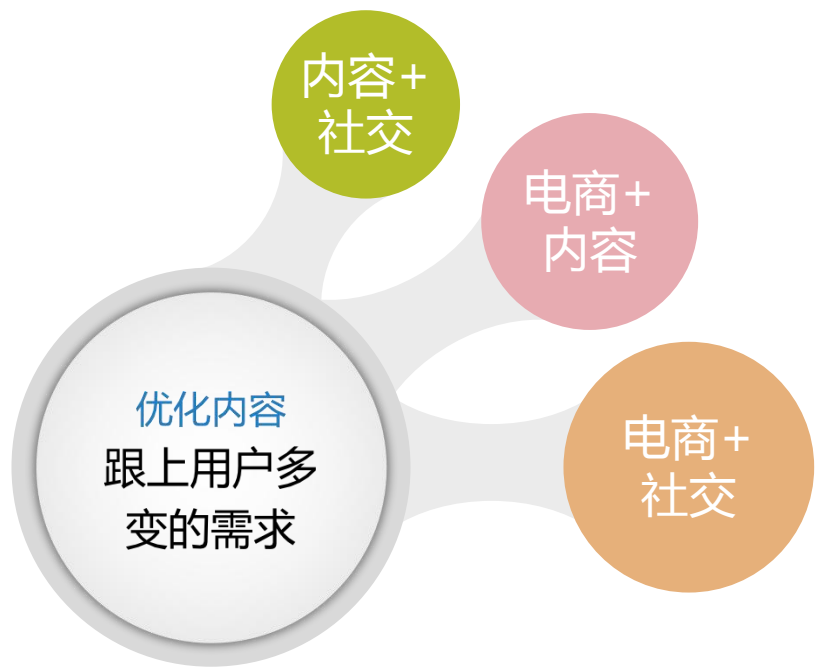


樊登读书小程序  
碎片化时间学习者的知识类视频音频



凡科快图小程序  
手机微信端一键作图的工具

# 增加产品内容



多抓鱼小程序  
核心功能：二手书交易  
衍生功能：书单专题-推荐好书



新世相公众号  
核心内容：青年情感类文章话题  
衍生内容：基于爱好的用户社交



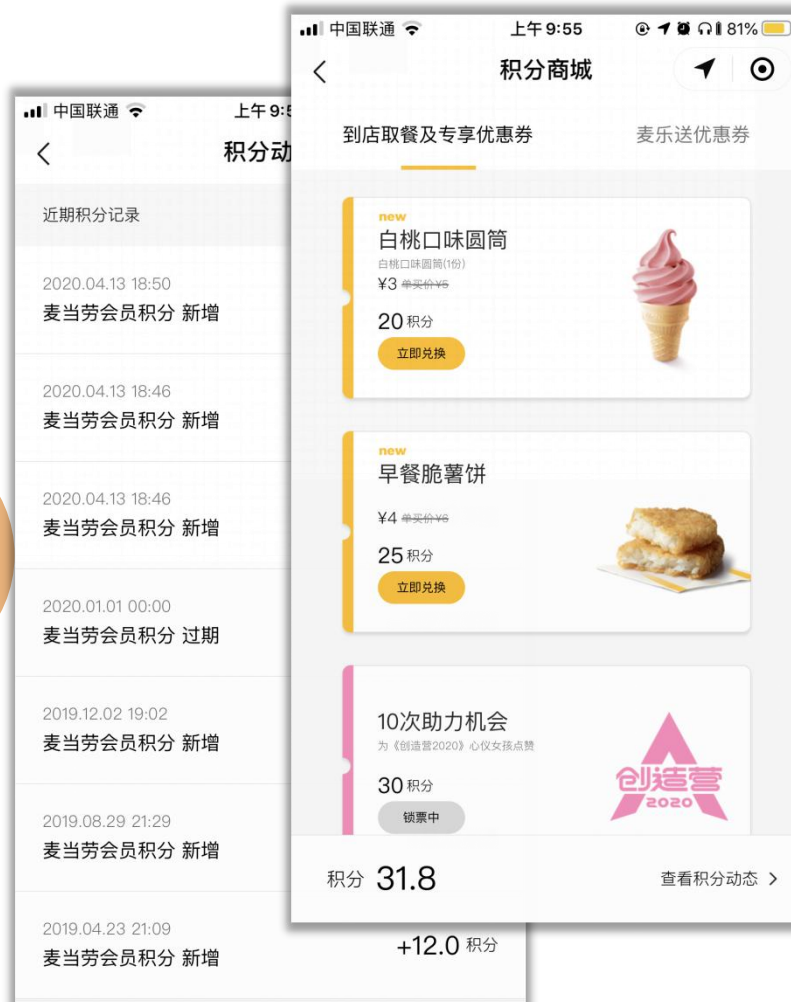
# 建立用户激励体系

会员  
头衔

消费获  
积分

完成任  
务得奖  
励

用户激励体系  
深挖用户  
在产品内成长  
的需求



麦当劳小程序  
消费获积分，积分可抵扣订单



蘑卡能量庄园小程序  
完成任务获积分，兑换奖品

凡科互动的留存解决方案（下）



# 如何设计高效的<sup>用户激励体系</sup>

## ——以能量小树林为例





# 留存活动：能量小树林



能量小树林是基于微信小程序环境下的养成类游戏。

商家可以自定义活动名称，将活动素材替换为自由品牌的素材。即可拥有品牌专属的小程序养成游戏！（前文**蘑卡能量庄园**即为商家真实案例）

除了品牌露出，留存活动更重要的即是用户积分激励体系的设计。

本次PPT将为大家介绍：**设计用户激励体系的6个要点**



——活动进入页面示例——



01

免费制作

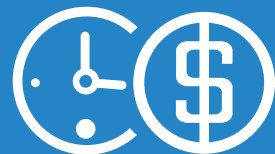
<https://hd.fkw.com/gamePreview~681.html>



02

扫码试玩

扫描下方二维码，免费试玩



# 用户激励体系：活动前准备



如果希望玩家能够按流程走下来，那么商家在制作活动时，需要注意：

- 1、礼品设置的吸引程度；
- 2、任务与养料的合理配置；



01

## 活动预算

预算是开展活动的前提

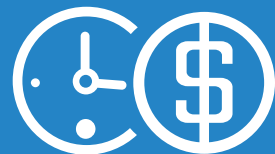


02

## 活动指标

- **拉新指标**
  - 活动拉新人数
  - 公众号拉新人数
  - 链接访问人数
- **留存指标**
  - 活动留存人数

指标是活动后复盘效果的重要参考噢！



# 用户激励体系：礼品设置



| 礼品   | 商家成本    | 建议数量 | 兑换难度       |
|------|---------|------|------------|
| 初阶礼品 | 0成本或低成本 | 多    | 接近无门槛兑换    |
| 中阶礼品 | 成本适中    | 适中   | 用户需要稍稍努力   |
| 高阶礼品 | 成本较高    | 少    | 用户需要全情投入活动 |

——礼品设置建议——

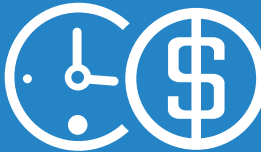
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div><div>800能量</div><div></div><div>礼品六：品牌洗衣液（随机发）<br/>剩余1件<br/>还差800能量可兑换</div><div>立即兑换</div></div> <div><div>600能量</div><div></div><div>礼品七：品牌洗手液（随机发）<br/>剩余1件<br/>还差600能量可兑换</div><div>立即兑换</div></div> <div><div>400能量</div><div></div><div>礼品八：家用垃圾袋（随机发）<br/>剩余1件<br/>还差400能量可兑换</div><div>立即兑换</div></div> | <div><div>1200能量</div><div></div><div>礼品四：小米户外音响（价值199元）<br/>剩余1件<br/>还差1200能量可兑换</div><div>立即兑换</div></div> <div><div>1000能量</div><div></div><div>礼品五：华为体脂秤（价值169元）<br/>剩余1件<br/>还差1000能量可兑换</div><div>立即兑换</div></div> | <div><div>2600能量</div><div></div><div>礼品一：米家扫地机器人（价值1799）<br/>剩余1件<br/>还差2600能量可兑换</div><div>立即兑换</div></div> <div><div>2300能量</div><div></div><div>礼品二：华为手表GT2曜石黑（价值1499）<br/>剩余1件<br/>还差2300能量可兑换</div><div>立即兑换</div></div> <div><div>2000能量</div><div></div><div>礼品三：华为智能720全效空气净化器（价值1399）<br/>剩余1件<br/>还差2000能量可兑换</div><div>立即兑换</div></div> |
| 低阶礼品                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 中阶礼品                                                                                                                                                                                                                     | 高阶礼品                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

——礼品设置举例——

01

礼品设置

- 初阶礼品：通常为商务推广类礼品，由合作商友情提供。同时，丰富活动的奖品类型。
- 如产品试用装、推广优惠券、视频网站去广告权益等
- 中阶礼品：通常为有实际价值的激励型礼品，成本较低，但使用性强。能够让用户体验到兑换货币是能够提供真实价值的。能够实现大量用户的短期留存。
- 如家常用品、中低价值的电子产品等
- 高阶礼品：数量少，但需要尽量往高端去准备。引导尽可能多的用户为游戏终极目标而投入精力
- 如高端电子设备、家电产品等



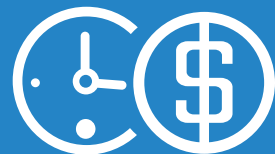
# 用户激励体系：兑换货币（能量值）设置



——抽奖消耗&浇水获取——

## 01 兑换货币

- 兑换货币是什么？
- 兑换货币（能量值）是礼品价值在活动中的体现；
- 兑换货币的设置
- 对应礼品价值进行合理设置（详见后文），避免活动中反复调整
- 玩家如何获取兑换货币？
- 由水滴等比例自动转化
- 玩家如何消耗兑换货币？
- ①兑换礼品【先到先得】
- ②抽奖【随机中奖】（商家可自行开关）



# 用户激励体系：养料（水滴）设置



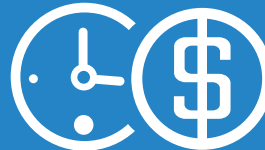
——养料设置举例——



01

## 养料设置

- 养料是什么？
- 养料（水滴）是任务价值在活动中的体现；
- 养料的设置
- 对应活动指标及任务难度。即利用足够的奖励去引导你对用户的期望行为（请结合下一页“任务设置”）
- 玩家如何获取兑换养料？
- 完成规定任务，即可获得相应的养料
- 玩家如何消耗兑换养料？
- 投入养料（点击浇水）后，等比例转换为兑换货币



# 用户激励体系：任务设置



|         | 任务分类 | 任务作用 | 单位养料 | 每日获取次数 | 每日最高养料数 | 每日最高兑换货币 | 备注    |
|---------|------|------|------|--------|---------|----------|-------|
| 签到送水    | 常规任务 | 活动留存 | 1    | 1      | 1       | 20       |       |
| 连续签到    | 常规任务 | 活动留存 | 2    | 1      | 2       | 40       |       |
| 分享送水    | 常规任务 | 活动拉新 | 2    | 2      | 4       | 80       |       |
| 邀请种树送水  | 常规任务 | 活动拉新 | 3    | 3      | 9       | 180      |       |
| 浏览链接送水  | 业务任务 | 业务留存 | 2    | 1      | 2       | 40       | 链接可替换 |
| 关注公众号送水 | 业务任务 | 业务拉新 | 2    | 1      | 2       | 40       | 一次性任务 |

——养料设置举例——  
(养料：货币=1:20)

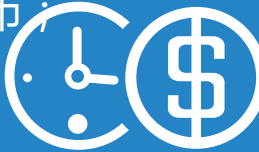
|      | 单日获取 | 总获取  |
|------|------|------|
| 最高货币 | 360  | 5000 |
| 平均货币 | 180  | 2520 |

## 01 任务设置

- 任务分类**
  - 活动内的任务：常规任务，如签到、分享等
  - 满足商家业务需求的任务：业务任务，如关注公众号、浏览链接
- 任务目的**
  - 分为拉新任务和留存任务，可以根据你本次活动的目的，来进行赋值
- 重要性**
  - 与活动周期/用户生命周期息息相关；
  - 检验奖品所需兑换货币；

## 02 积分体系

- 左侧例子中，若整个活动周期为14天，
- 若用户全情投入，可在14天内兑换；则最高礼品货币可设为5000；
  - 积极性一般的用户，可在周期内获得2500货币；
- 可以此为参考，设置最终的礼品兑换体系。





# 能量小树林——适用场景



开启连续签到奖励

开启每日签到送水

开启关注公众号

开启浏览链接

开启分享给好友

开启邀请好友种树

——可设置的任务——



01

## 新媒体运营

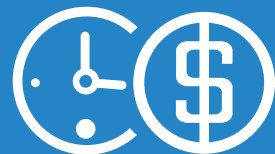
- **关注公众号**：公众号拉新
- **浏览链接**：提升文章阅读



02

## 电商拉新

- **浏览链接**：引导前往电商网页，查看商品



# 用户激励体系：活动调节



连续签到奖励： ? ☐ 关闭 ☒ 开启

每次签到可增加  个水滴

每日签到送水： ? ☐ 关闭 ☒ 开启

每次签到增加  个水滴，每日  次

关注公众号： ☒ 关闭 ☐ 开启

浏览链接： ☐ 关闭 ☒ 开启

点击浏览后，可增加  个水滴

高级设置

分享给好友： ☐ 关闭 ☒ 开启

每日分享给微信好友1次，增加  个水滴，每日最多分享给  个好友

邀请好友种树： ☐ 关闭 ☒ 开启

每日每邀请1位新玩家奖励  个水滴，每日最多获得  次水滴奖励

——发布后，任务依然可调节——



01

## 减缓活动节奏

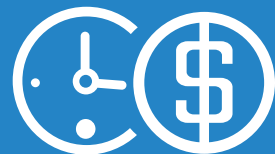
- 若活动进行太快
  - 可设置抽奖活动，消耗能量值
  - 不建议降低任务水滴值，会让用户产生损失心理，对活动有抵触

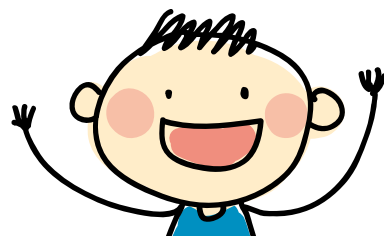


02

## 加速活动节奏

- 若活动进行太慢
  - 增加任务养料获取值
  - 增加低难度任务的次数
  - 新增有吸引力的奖品





02

## 6月节日热点活动攻略

# 六月节日热点盘点



## 618年中购物节

宜：换季促销/新品宣传

- 1、**尾货秒杀**：增加时间紧迫感，迅速减库存
- 2、**夏日搭配/妆容比拼**：增强与粉丝互动，设置优惠券/试用装为礼品，引导粉丝关注新品。[推荐美妆/服装行业](#)

6.1

## 国际儿童节

宜：宠爱向营销

- 1、**童年游戏/食物/沙雕行为**为盘点：唤起用户共鸣，引导活动传播
- 2、**萌宝投票**：评选最萌宝贝，将产品/优惠券设为奖品。[推荐母婴行业](#)
- 3、**亲子套餐优惠**：携12岁以下儿童进店，即可享受套餐优惠价。[推荐餐饮行业](#)

6.18

6.21

## 父亲节

宜：感恩献礼

- 1、推出**父亲节折扣、买赠等**。[推荐服装行业](#)
- 2、**感恩父爱H5评比大赛**。将H5与投票结合，有创意，更走心。

## 端午节

宜：普及端午风俗

- 1、**端午知识大赛**：在答题中植入品牌信息
- 2、**端午游戏抽奖**：集粽子、划龙舟等排行游戏，增强粉丝活跃

6.25

## 夏至（夏季）

宜：清凉营销

- 1、“**清凉价**”促销：在接物品等游戏中植入新品，设置优惠券为奖品。[推荐电商行业](#)
- 2、**暑假招生H5趣味宣传**。[推荐教育行业](#)

6月

## 毕业季

宜：迎新怀旧

- 1、校园生活**回忆杀+祝福H5**
- 2、应届生享**酒水折扣、票价折扣**。[推荐餐饮/电影院/乐园/KTV等线下行业](#)
- 3、推出**毕业季礼品优惠**。[推荐鲜花/文创行业](#)

6月末

# 六一活动

## 盘类点H5

对童年游戏/食物/沙雕行为进行盘点，唤起用户共鸣，引导活动传播



答题测试

<https://hd.fkw.com/gamePreview~602.html>



孩子气头像装点

<https://hd.fkw.com/gamePreview~736.html>



童年盘点

[https://cd.fkw.com/TPL\\_11815Z11g](https://cd.fkw.com/TPL_11815Z11g)



上色游戏

[https://cd.fkw.com/TPL\\_2f458Zcl](https://cd.fkw.com/TPL_2f458Zcl)



# 六 一 活 动

## 亲子活动

- 1、评选最萌宝贝
- 2、童装/玩具/儿童餐食促销，享受套餐优惠价。推荐母婴行业
- 3、线下亲子活动。推荐教育行业



萌宝投票

<https://hd.fkw.com/gamePreview~357.html>



六一促销H5

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2d4](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2d4)



六一活动邀请函

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2as](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2as)



六一抽奖

<https://hd.fkw.com/gamePreview~507.html>



# 618年中购物节

## 换季促销

- 1、尾货秒杀：增加时间紧迫感，迅速减库存
- 2、优惠拼团、分销活动：老拉新必备神器！



秒杀

<https://hd.fkw.com/gamePreview~562.html>



分销宝

<https://hd.fkw.com/gamePreview~716.html>



拼团

<https://hd.fkw.com/gamePreview~543.html>



美妆上新

<https://hd.fkw.com/gamePreview~737.html>

# 618年中购物节



## 搭配评选

- 1、夏日搭配：增强与粉丝互动，设置优惠券/试用装为礼品，引导粉丝关注新品。推荐服装行业
- 2、夏日妆容比拼：举办评选活动/种草活动，植入自驾产品。推荐美妆行业



人气王评比

<https://hd.fkw.com/gamePreview~373.html>



化妆品推广

[https://cd.fkw.com/TPL\\_15103Z6s](https://cd.fkw.com/TPL_15103Z6s)



新品上市

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZed](https://cd.fkw.com/TPL_35albZed)



# 父 亲 节

## 感恩活动

推出父亲节折扣、买赠等。推荐服装行业



感恩秒杀 (支付活动)  
<https://hd.fkw.com/gamePreview~680.html>



男装推广  
[https://cd.fkw.com/TPL\\_133p9Zmp](https://cd.fkw.com/TPL_133p9Zmp)



促销H5  
[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2oh](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2oh)

# 父 亲 节

## 感恩祝福

感恩父爱H5评比大赛。将H5与投票结合，有创意，更走心。



“炫父”评比

<https://hd.fkw.com/gamePreview~616.html>



赞颂父爱 X 走马灯

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2c3](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2c3)



给爸爸的一封信

[https://cd.fkw.com/TPL\\_15103Zi4](https://cd.fkw.com/TPL_15103Zi4)



祝福贺卡

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2c3](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2c3)



# 端 午 节



## 节日活动

端午游戏抽奖、促销：集粽子、划龙舟等排行游戏，增强粉丝活跃



刮奖活动

<https://hd.fkw.com/gamePreview~489.html>



龙舟接力赛（助力）

<https://hd.fkw.com/gamePreview~492.html>



集粽子活动（助力）

<https://hd.fkw.com/gamePreview~272.html>



端午促销宣传

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2d5](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2d5)



# 端 午 节



## 节日知识

电子贺卡、节日活动邀请、端午知识大赛.....在传播知识中植入品牌信息



企业祝福

[https://cd.fkw.com/TPL\\_15190Zku](https://cd.fkw.com/TPL_15190Zku)



风俗普及

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2ca](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2ca)



端午活动邀请

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2d6](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2d6)



端午知识问答

<https://hd.fkw.com/gamePreview~682.html>



# 夏 至



## 时令活动

- 1、“清凉价”促销：在接物品等游戏中植入新品，设置优惠券为奖品。推荐电商行业
- 2、暑假招生H5趣味宣传。推荐教育行业



手速游戏

<https://hd.fkw.com/gamePreview~292.html>



消除游戏

<https://hd.fkw.com/gamePreview~493.html>



夏令营招生

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ23o](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ23o)



游泳班招生

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ23ci](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ23ci)



# 毕 业 季



迎新怀旧

校园生活回忆杀+祝福H5



毕业回忆录

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ28v](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ28v)



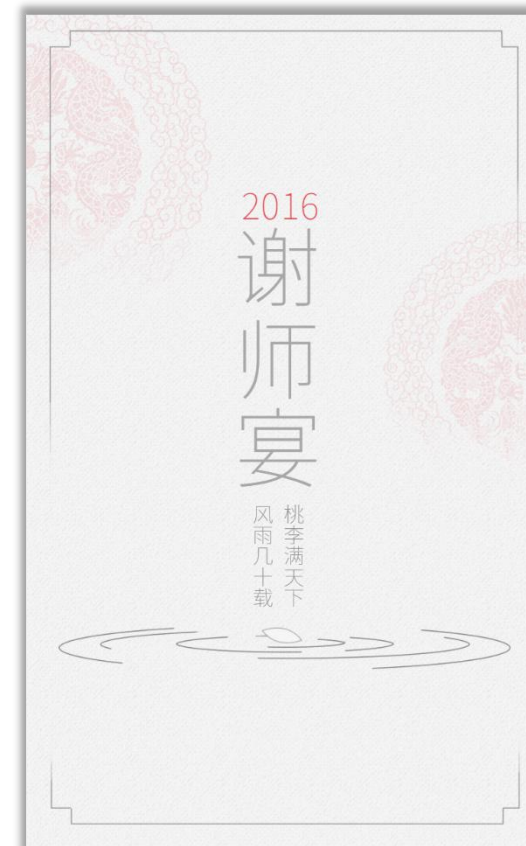
毕业纪念册

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2e1](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2e1)



毕业聚会

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ1ah](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ1ah)



谢师宴邀请函

[https://cd.fkw.com/TPL\\_11815Z4g](https://cd.fkw.com/TPL_11815Z4g)



# 毕 业 季

## 学生促销

- 1、应届生享酒水折扣、票价折扣。推荐餐饮/电影院/乐园/KTV等线下行业
- 2、推出毕业季礼品优惠。推荐鲜花/文创行业



毕业旅行

[https://cd.fkw.com/TPL\\_15103Zhm](https://cd.fkw.com/TPL_15103Zhm)



鲜花促销

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2d0l](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2d0l)



火锅店促销

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ158](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ158)



电影院促销

[https://cd.fkw.com/TPL\\_35albZ2mt](https://cd.fkw.com/TPL_35albZ2mt)





快速搭建爆款线上商城  
小程序/H5/网页端，三位一体



快速搭建展示型网站  
小程序/H5/网页端，三位一体



一键创建H5小程序活动  
抽奖/投票/拼团/签到



朋友圈疯传的H5传单  
邀请函/招聘/宣传



3分钟制作专属小程序  
多行业模板/一键发布



微信服务号管理必备  
突破每月4条的群发限制



极简平面设计利器  
一键抠图/快速排版



打造服务业智慧门店  
预约服务/会员管理



专注解决获客与转化难题  
企微私域/智能名片



登录凡科网 ( [www.fkw.com](http://www.fkw.com) )  
了解上方产品

# 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