

# 营销活动

企业都在用的活动营销利器



# 目录

contents



行业现状



产品介绍



产品功能



产品优势



成功案例



01

# 行业现状

为什么企业要用互动营销？

---



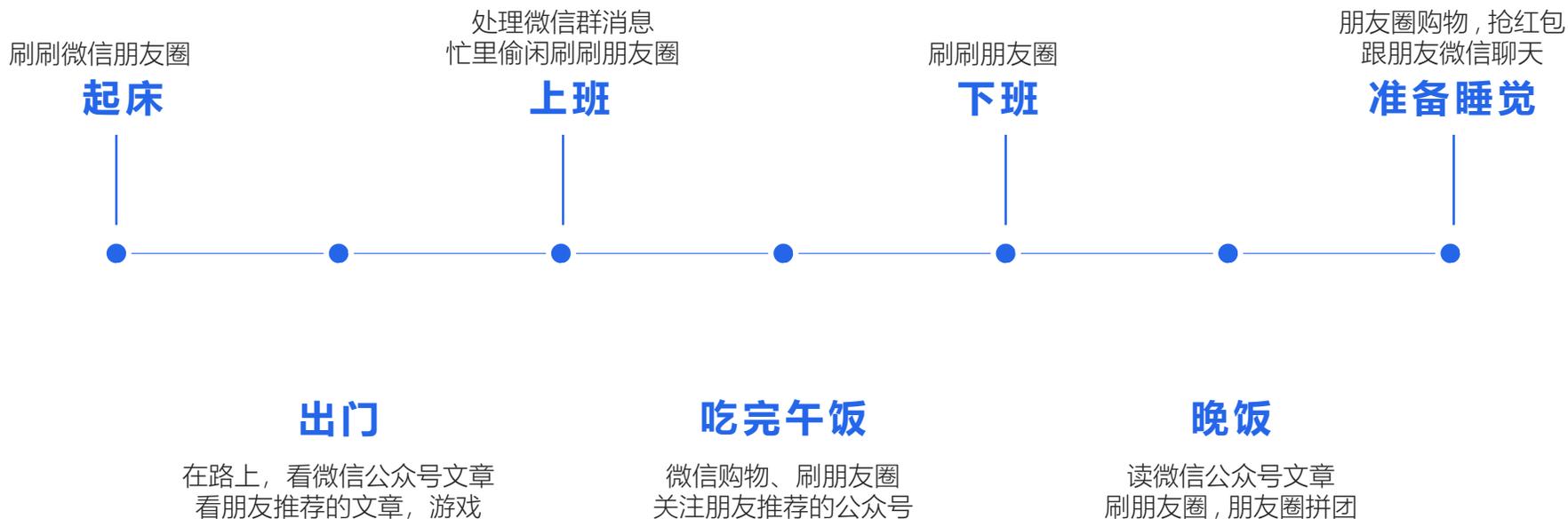
# 为什么企业要做互动营销

理由1：微信 24 小时渗透式包围，影响消费行为，利用互动游戏达到公众号吸粉效果



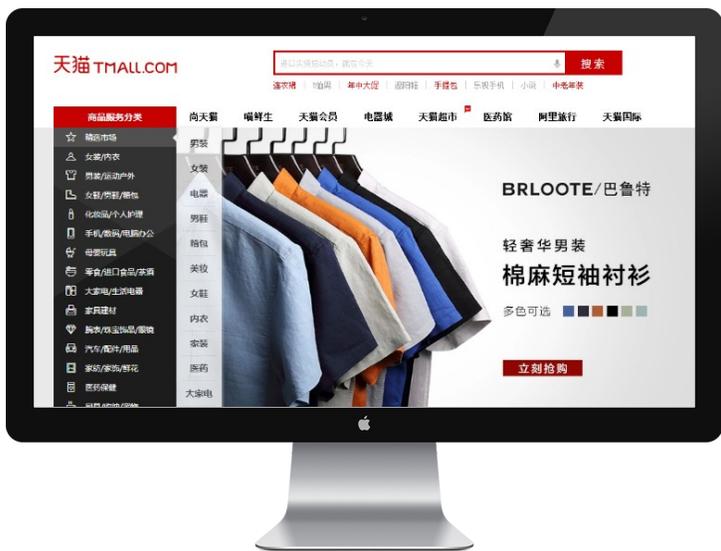
## 互动游戏营销思路

- 关注公众号 -
- ↓
- 参与活动 -
- ↓
- 分享活动 -
- ↓
- 公众号核销 -



# 为什么企业要做互动营销

理由2：微信购物势不可挡，利用互动游戏电商引流



流量成本越来越高

客户无法沉淀

## 电商之痛

竞争激烈，  
价格战严重

退货率逐渐升高



## 互动游戏营销思路

互动游戏

获得奖品

分享好友

跳转商城

输入兑奖码获取优惠券

购物减免

# 为什么企业要做互动营销？

理由 3：利用互动游戏现场活动引流，提高客流量，提升销售。



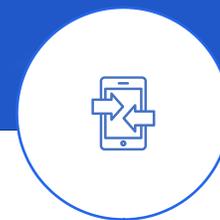
活动现场



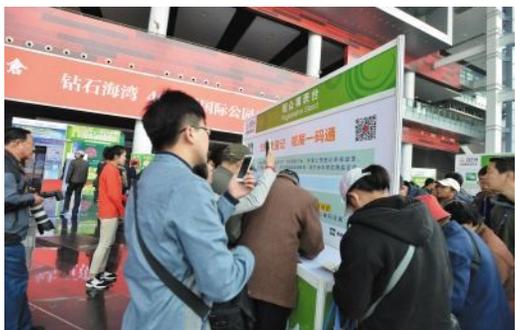
参与活动



互动游戏



手机核销



# 为什么企业要做互动营销

理由 4：传统零售在效率和获客上存在多个痛点，利用互动游戏引流到店



## 互动游戏营销思路



# 为什么企业要做互动营销

理由 5? H5 互动营销对于传统营销在传播以及成本上更占优势

轻游戏 重社交



易传播

导流入口多  
裂变式营销



易接受

有趣  
参与感  
与生俱来娱乐独特性  
体验接受程度高



多场景

线上场景  
(网站访客转化为付费客户 / 公众号活动转化为 APP 消费)  
线下场景  
(餐饮 / 商场 / 大会现场互动)  
O2O 场景  
(公众号引流线下消费 / 线下实体主题活动)



多互动方式

依赖于移动设备  
人机互动方式多样化

02

# 产品介绍

互动特色  
丰富多样的营销小游戏  
应用场景





# 互动营销

通过各种线上、线下手段来做推广，吸引目标粉丝关注

互动营销是企业提供营销活动的新型平台，通过互动，企业可以快速创建具有自身特点的营销活动，软性植入品牌，在有趣的娱乐活动中，实现品牌推广，提高销售转化。

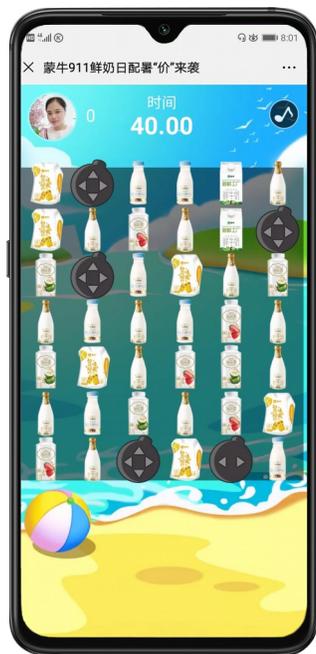
# 丰富多样的营销小游戏



520 活动赢大奖



七夕口红挑战



暑“价”来袭



店铺评选



黑白配大比拼



集卡挑战幸福鲤

对商家

营销趣味化，吸粉新方式。

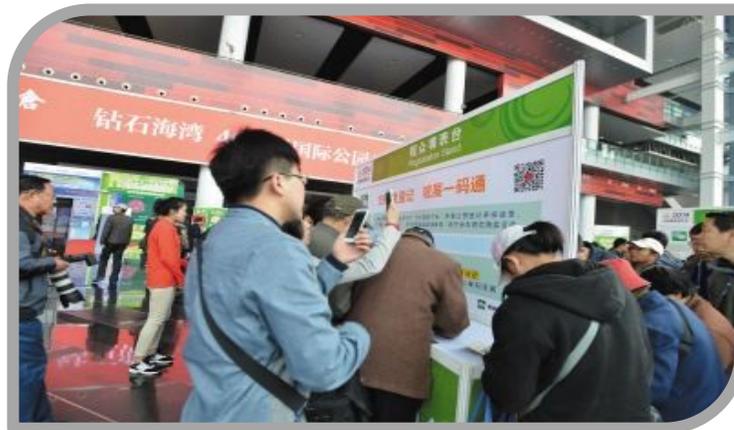


对粉丝

没见过的新玩法，分享给朋友一起玩。



# 应用场景



现场活动引流



门店引流



公众号涨粉

03

# 产品功能

特色功能



# 产品功能



## 公众号涨粉

精准定位公众号粉丝，制作九宫格、大转盘等 H5 游戏，裂变式营销，激活流量价值，实现快速涨粉。



## 门店引流

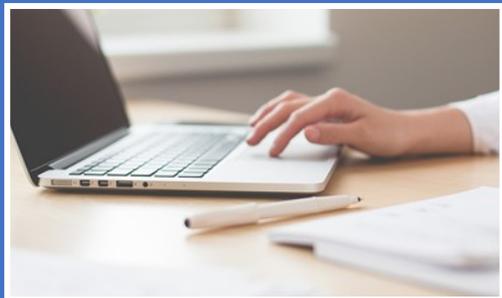
砍价拼团高效获客，优惠券引流到店成交，刺激用户增加互动和分享的频率，实时促进门店营业额。



## 品牌传播

众多品牌曝光设置，多手段促成交易，引导分享提升业绩，让你的品牌在游戏的传播中深入粉丝心中。

# 产品功能



## 电商引流

优惠券、自定义兑奖码轻松获取电商优质流量，社交媒介裂变式传播吸粉丝，低价又简单。



## 展会现场

H5 小游戏线下展会引流，抽奖竞技活动活跃现场气氛，增加客流量，促进品牌曝光，提升销售业绩。



## 活跃粉丝

趣味游戏，签到有奖，红包派发，激励机制，用粉丝最喜欢的方式留住粉丝，提高用户转化率。



# 特色功能

抽奖活动  
超级大转盘



投票活动  
高效的吸粉神器



微助力  
砍价、集福、拆礼盒



强制关注  
关注公众号可玩



分享奖励  
刺激参与者分享



信息收集  
信息简便收集



在线支付  
支持微信支付购买活动商品



微信卡券  
参与活动派发微信优惠券



派奖方式多样  
抽奖、排名、报名、参与送



手机核销  
手机核销卡券，简单快捷



# 多样化的营销场景

互动营销针对涨粉、引流、品牌传播等不同场景有各种多样化的营销游戏模板，可定制多种营销方案

线下门店流量  
线下活动流量  
线上品牌推广  
新媒体流量  
移动社交流量



引流

抽奖 签到  
大转盘 答题  
砍价 小游戏  
拼团 摇一摇  
投票 吸粉  
助力 H5 小游戏



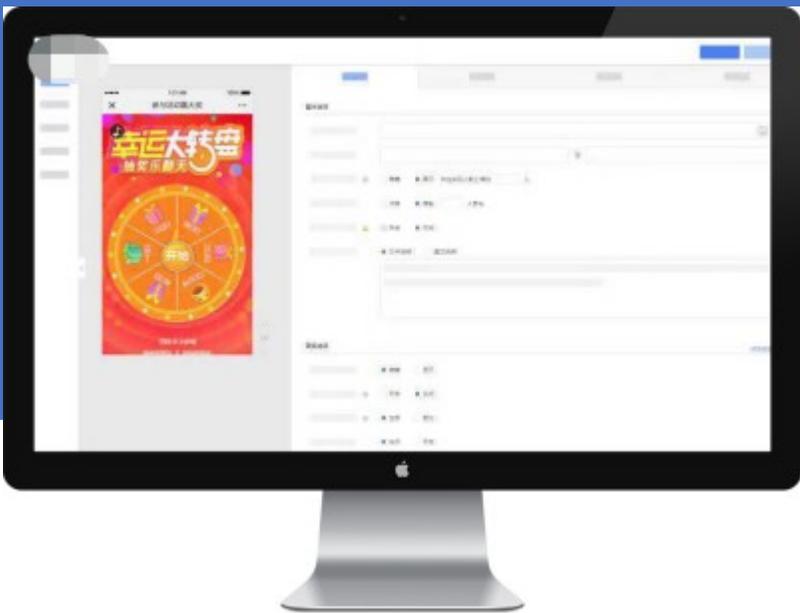
游戏模板

强制关注  
一号多店  
裂变优惠券  
活动密钥  
微信现金红包  
极速秒杀  
多渠道统计  
微信卡券



营销手段

# 产品优势



## 操作简单易上手

1分钟创建微信活动，一键发布，裂变吸粉；只需四步即可完成涨粉、引流、品牌传播。

01

### 活动准备

设置游戏模板  
资源、奖品  
宣传文案、宣传图等

02

### 活动测试

活动开始前内部测试  
调整相关设置

03

### 确认发布

审核游戏模板  
监控活动数据  
调整优化

04

### 活动复盘

回顾目标  
评估结果  
分析原因  
总结经验

# 产品优势

支持在线支付功能

支持微信支付购买活动商品

## 拼团

(单 / 多商品拼团)

用户选择商品，进行开团或参与拼团，提交订单成功后邀请好友拼团，达到人数即为拼团成功。

## 砍价

(支付版 / 非支付版)

选择商品后进行砍价，自砍一刀后邀请好友帮忙砍，砍价后可在线购买商品，支付成功后商家会根据收货地址发货。

## 秒杀

(多商品 / 单商品)

在秒杀规定的时间内选择商品并支付，支付成功后商家会根据收货地址发货。

## 在线支付

(多商品 / 单商品)

在线购买商品，用户支付成功后商家会根据收货地址发货



05

## 成功案例

万和投票吸粉案例  
蒙牛集赞送祝福案例  
苏宁卡集五福卡吸粉案例



# 聚人：投票吸粉活动案例



## 吸粉、品牌传播、优秀员工评选

- 主办单位：万和（电器行业）
- 采用游戏：双十二回血购
- 活动亮点：
  1. 开启强制关注 & 自定义公众号核销，玩家关注公众号后才能参与投票，中奖者关注公众号才能核销奖品
  2. 画面自定义、吸睛美观
  3. 开启分享奖励：每天有1次抽奖机会，分享后额外获得2次抽奖机会
  4. 活动发布推文，提醒投票即可参与抽奖，分享后还可额外获得抽奖机会

浏览人数  
4206  
7

参与人数  
3610  
0

分享人数  
3842

# 聚福：蒙牛集赞送祝福案例



## 品牌传播、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：
  - 根据点赞排名发奖，提升分享率。
  - 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
  - 借助游戏可跳转按钮，跳转另一游戏页面

浏览人数  
3767  
12

参与人数  
2652  
5

分享人数  
37155

# 聚财：苏宁卡集五福卡吸粉案例



## 吸粉、线上引流

- 主办单位：**苏宁卡
- 采用游戏：**迎中秋集月饼
- 活动时间：**2019.1.14——2019.1.28
- 活动亮点：**
  - 阶梯式奖品策略，奖品全是苏宁卡，金额越小的奖品数量越多
  - 开启“页面跳转”按钮，引导用户在游戏中跳转商城
  - 开启强制关注，实现病毒式传播
  - 分享形式：开启生成图片分享
  - 分享内容自定义

# 感谢聆听

Thank you for listening.

