



金营 秋销 十方 月案

品牌传播 | 公众号涨粉 | 付费转化





目录

CONTENTS

0
1
0
2
0
3

十月节日盘点

节日热点模板推

荐

节日热点案例分

享



01

十月节日盘点





十月节日盘点

寒露 / 霜降

宜：节气营销

- 1、各类行业：以节气宣传为主题，使用H5微传单植入品牌元素进行宣传推广；
- 2、餐饮行业：主推润肺健脾菜谱等，结合游戏抽奖玩法，以特色菜品设奖吸引用户进店消费用餐；
- 3、服装行业：开展初冬新品上新或秋季低价清仓活动；
- 4、美容护肤：主推秋冬补水护肤套装，结合拼团/秒杀玩法做活动促销

世界保健日

宜：健康营销

- 1、医疗健康：以健康知识科普为主题，结合H5微传单+互动问答玩法，达到品牌宣传的目的；
- 2、餐饮行业：可推出膳食营养套餐，结合秒杀玩法，吸引用户下单购买；
- 3、健身运动：利用健身小游戏，以免费课程设奖，吸引用户报名参与或办理会员

重阳节

宜：家庭营销

- 1、各类行业：以节日科普为主题，使用微传单H5+答题玩法，植入品牌元素进行传播；
- 2、旅游行业：主推登高、踏秋路线，进行家庭旅游套餐优惠活动，以及举办家庭游晒照大赛；
- 3、餐饮行业：推出重阳节家宴套餐，结合游戏/抽奖玩法，以代金券设奖，吸引用户到店用餐；
- 4、服装行业：主打重阳敬老服饰，吸引年轻人消费

万圣节

宜：狂欢营销

- 1、各类行业：以节日促销为主题，利用H5微传单植入品牌元素进行万圣节促销宣传；
- 2、美妆行业：线上举办万圣节妆容大赛，结合投票玩法，以美妆产品设奖，吸引用户参与；
- 3、休闲娱乐：推出万圣节主题乐园游活动，结合H5邀请函+游戏/抽奖玩法，以免费门票设奖，吸引用户参与





节日热点模板推荐





寒露/霜降

节气营销

- 1、各类行业：以节气宣传为主题，使用H5微传单植入品牌元素进行宣传推广；
- 2、餐饮行业：主推润肺健脾菜谱等，结合游戏抽奖玩法，以特色菜品设奖吸引用户进店消费用餐；



寒露节气宣传



霜降节气宣传



抽奖活动





寒露/霜降

节气营销

- 3、服装行业：开展初冬新品上新或秋季低价清仓活动；
- 4、美容护肤：主推秋冬补水护肤套装，结合拼团/秒杀玩法做活动促销



换季上新秒杀特惠



美容护肤拼团活动



新品秒杀活动





世界保健日

健康营销

- 1、医疗健康：以健康知识科普为主题，结合H5微传单+互动问答玩法，达到品牌宣传的目的；
- 2、餐饮行业：可推出膳食营养套餐，结合秒杀玩法，吸引用户下单购买；
- 3、健身运动：利用健身运动小游戏，以免费课程设奖，吸引用户报名参与或办理会员



健康知识问答



健康素食秒杀



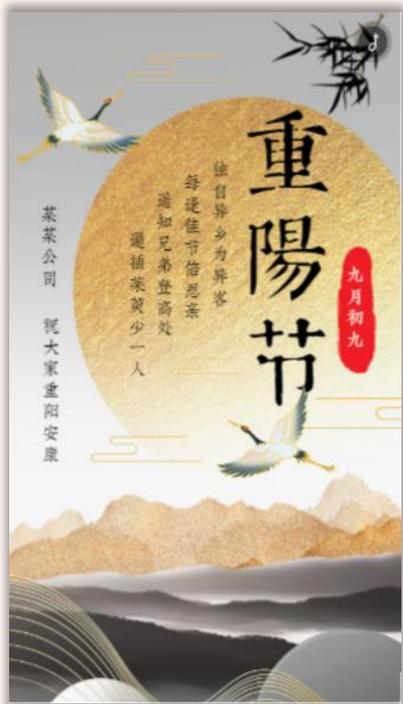
健身运动小游戏



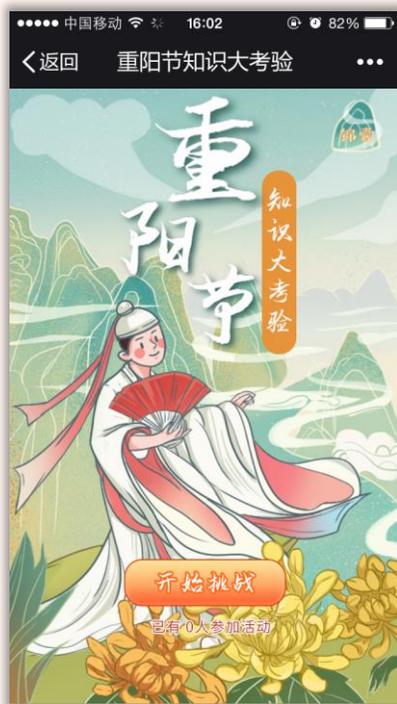
重阳节

家庭营销

- 1、各类行业：以节日科普为主题，使用微传单H5+答题玩法，植入品牌元素进行传播；
- 2、旅游行业：主推登高、踏秋路线，进行家庭旅游套餐优惠活动，以及举办家庭游晒照大赛；



节日宣传



重阳节答题活动



晒照投票活动



重阳节

家庭营销

- 3、餐饮行业：推出重阳节家宴套餐，结合游戏/抽奖玩法，以代金券设奖，吸引用户到店用餐；
- 4、服装行业：主打重阳敬老服饰，以满减促销玩法吸引年轻人消费



登高祈福游戏



重阳翻菊花游戏



重阳节抽奖活动



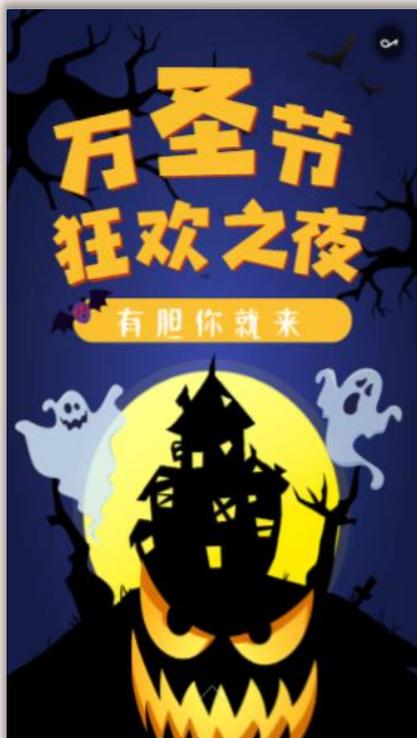
万圣节

狂欢营销

- 1、各类行业：以节日促销为主题，利用H5微传单植入品牌元素进行万圣节促销宣传；
- 2、美妆行业：线上举办万圣节妆容大赛，结合投票玩法，以美妆产品设奖，吸引用户参与；
- 3、休闲娱乐：推出万圣节主题乐园游活动，结合H5邀请函+游戏/抽奖玩法，以免费门票设奖，吸引用户参与



万圣节促销宣传



万圣节活动邀请函



万圣节投票活动



万圣节

狂欢营销

- 1、各类行业：以节日促销为主题，利用H5微传单植入品牌元素进行万圣节促销宣传；
- 2、美妆行业：线上举办万圣节妆容大赛，结合投票玩法，以美妆产品设奖，吸引用户参与；
- 3、休闲娱乐：推出万圣节主题乐园游活动，结合H5邀请函+游戏/抽奖玩法，以免费门票设奖，吸引用户参与



万圣节反应类游戏



万圣节接物品游戏



万圣节抽奖活动





03

节日热点案例分享





霜降节气案例

霜降美食互动问答[生活服务]

浏览人数: 8668 参与人数: 7665 分享人数: 1560

品牌宣传 商城引流

主办单位

乐康集团-聚琛宝商城

采用活动

猜灯谜赢大奖

活动亮点

- 1、**[紧扣节气主题]**美食互动答题与“霜降节气美食养生”的主题比较契合，同时跟企业品牌理念的契合度也较高，能起到一定的品牌宣传的效果；
- 2、**[商城积分设奖]**以商城积分设奖，方便核销兑奖的同时，也能将用户引流到商城，有利于促进付费转化





重阳节案例

重阳节登高祈福[生活服务]

浏览人数：79943 参与人数：77063 分享人数：1737

用户留存 公众号涨粉

主办单位

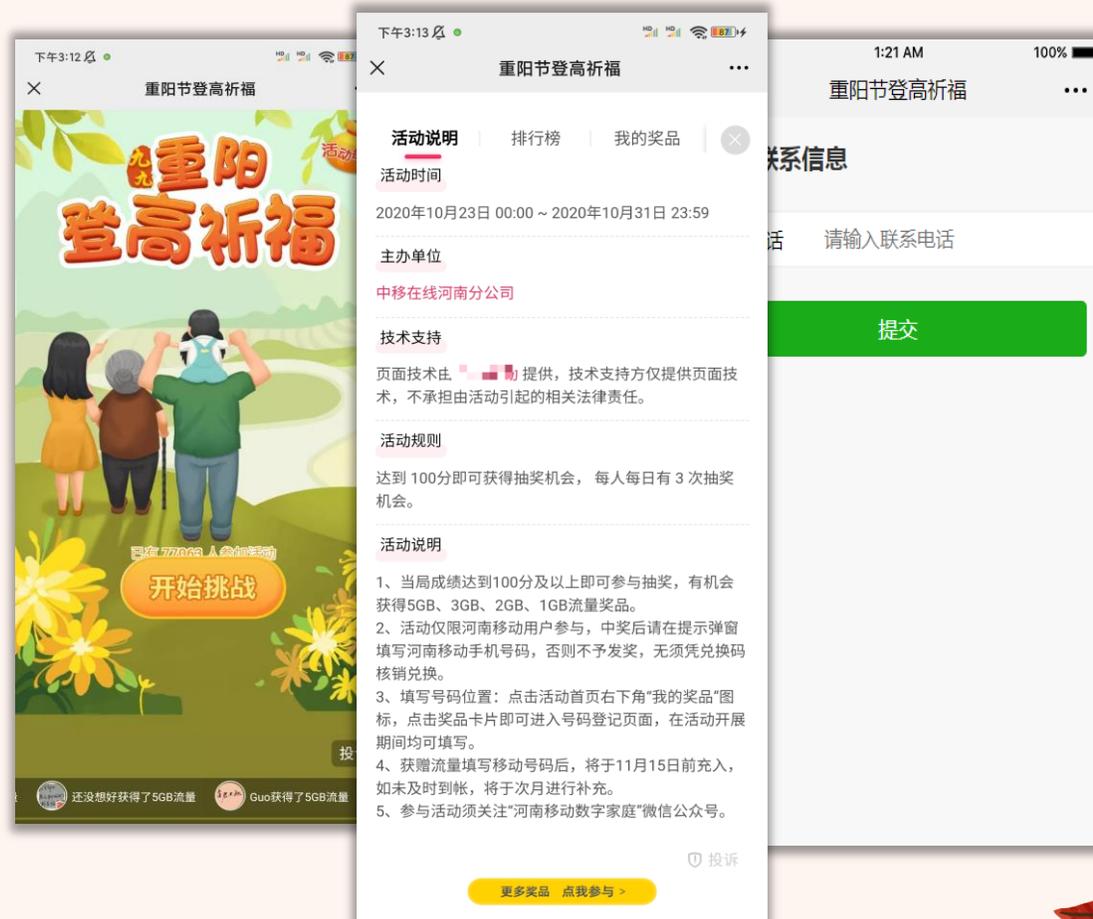
中移在线河南分公司

采用活动

九九重阳登高祈福

活动亮点

- 1、**[收集目标用户]**开启联系信息功能，并包装为“中奖后填写”，降低用户填写真实信息的抵触感；活动仅限河南移动用户参与，有利于收集目标用户线索；
- 2、**[低成本获客]**以流量设奖，且要求关注公众号后才能参与活动，最后达到**7w+**的参与人数，为公众号积累了不少的粉丝，有效实现低成本获客





万圣节案例

万圣节集灯赢储值卡[商业零售]

浏览人数：11993 参与人数：5925 分享人数：3390

裂变传播 用户留存

主办单位

阜阳商厦时代广场

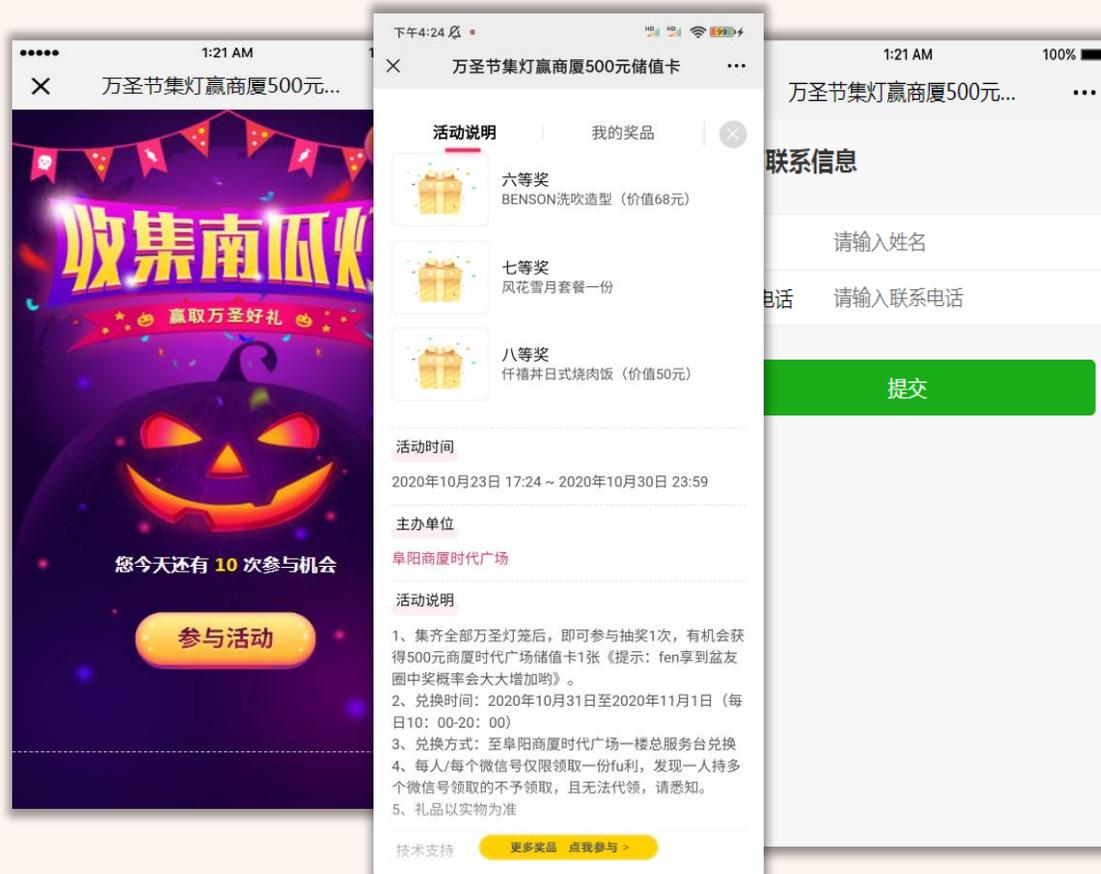


采用活动

收集南瓜灯

活动亮点

- 1、**[裂变传播]**使用助力类活动，让第一层用户成为了促销活动的传播者。活动传播层级到达9层以上，分享人数占比较大，很好实现了裂变传播的效果；
- 2、**[联系信息收集]**开启联系信息功能，要求中奖后填写，降低用户填写真实信息的抵触感；
- 3、**[线下兑奖]**引导用户到服务台兑奖，利于线下引流



为什么选择营销活动？

营销活动

价格实惠，买两年送两年

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

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