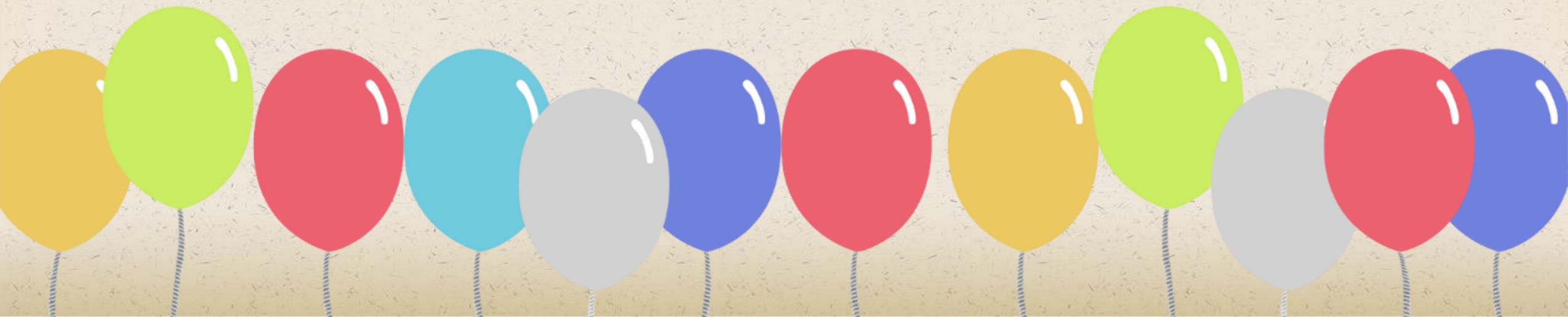




年中营销狂欢月

儿童节 · 端午节 · 高考 · 618 购物节 · 父亲节 · 毕业季

品牌传播 | 涨粉引流 | 促销转化 | 留存活跃



— 目 录 —

1

六月节日热点盘点

2

节日热点模板推荐

3

节日热点案例分享





1

六月节日热点盘点

六月节日盘点

儿童节
6.1

宜：回忆营销/欢乐营销

- 1、**各类行业**：以“回忆童年”为切入点，结合H5微传单制作童年相册，或结合答题玩法，开展线上“趣味童心测试”活动，曝光品牌；
- 2、**电商行业**：借节日做营销，结合拼团玩法，以限时特卖的形式吸引用户下单购买；
- 3、**教培行业**：举办儿童节文艺汇演/亲子活动，结合H5微传单制作邀请函，邀请家长孩子参加活动；或结合投票玩法开展萌娃投票线上大赛，增强品牌曝光；
- 4、**休闲娱乐**：开展儿童节主题游园活动，结合抽奖玩法，以门票设奖将线上用户引流到线下

端午节
6.22

宜：“粽”情营销

- 1、**各类行业**：以节日祝福或习俗科普为主题，制作H5海报，植入品牌进行传播；
- 2、**新媒体行业**：#甜粽咸粽#是每年端午节的热门话题，结合热点创建线上游戏，将活动链接置于公众号菜单栏，为公众号涨粉引流；
- 3、**商超便利/餐饮行业**：以“端午吃粽子”为噱头，结合拼团/秒杀玩法，进行粽子大促销；或结合各种粽子形象的小游戏/抽奖玩法，以优惠券设奖的形式吸引用户到店购买；
- 4、**教育行业/政府公益**：举办端午节答题比赛，结合答题玩法，普及端午知识

芒种/夏至
6.6/6.21

宜：节气营销

- 1、**各类行业**：以节气宣传为主题，利用H5微传单，植入品牌元素进行宣传科普；
- 2、**日用百货**：结合节气特色，主推清凉入夏、遮阳、驱蚊商品，利用拼团玩法进行商品促销；
- 3、**食品饮料**：结合节气特色，主推夏季清凉饮品，利用砍价玩法进行商品促销；或结合趣味降温小游戏玩法，以主推饮品设奖，曝光产品；
- 4、**美容护肤**：结合节气特色，主推夏季防晒美白去油产品，利用砍价玩法进行商品促销；或结合抽奖玩法，以夏季宠粉礼包设奖，吸引用户参与，促进用户活跃

六月节日盘点

高考
6.7-6.9

宜：祝福营销

- 1、**各类行业**：以高考加油、高考祝福为主题，利用H5微传单制作祝福贺卡，或结合场景布置类小游戏，定制高考必过符，并植入品牌元素进行传播；
- 2、**新媒体行业**：结合高考幸运符、高考锦鲤等热点话题，创建关键词测试活动，将活动链接置于公众号菜单栏/推文内，为公众号涨粉引流；
- 3、**教培行业**：以助力高考为主题，结合助力玩法，开展为高考学子点亮祝福活动，吸引更多学生和家長关注高考

618购物节
6.18

宜：狂欢营销

- 1、**各类行业**：借势618年中大促，利用H5微传单进行促销活动宣传；或结合拼团/秒杀/砍价互动玩法，进行商品促销；
- 2、**金融行业**：线上发起#618消费指南#、#理性消费#等话题，结合答题活动，推广自己的品牌；
- 3、**新媒体行业**：发起#618剁手#话题，结合抽奖活动，以红包设奖方式吸引用户参与讨论；
- 4、**零售/餐饮行业**：以618优惠套餐为噱头，结合互动小游戏/抽奖玩法，通过发奖、发券手段将用户引流到店

父亲节
6.18

宜：炫父营销

- 1、**各类行业**：以感恩父亲、祝福父亲为主题，利用H5微传单，植入品牌元素进行传播；
- 2、**新媒体行业**：发起#我的超人爸爸#等话题，结合投票玩法举办“炫父”大赛，邀请用户晒照参与投票活动；
- 3、**电商行业**：以感恩父亲为主题，结合抽奖玩法，以实物、红包设奖，吸引用户参与抽奖；
- 4、**餐饮行业/商超便利**：主推父亲节美食套餐/温情大礼包，结合小游戏/助力玩法，以免单/优惠券设奖，吸引用户到店消费

六月热点盘点

毕业季
6.15-7.1

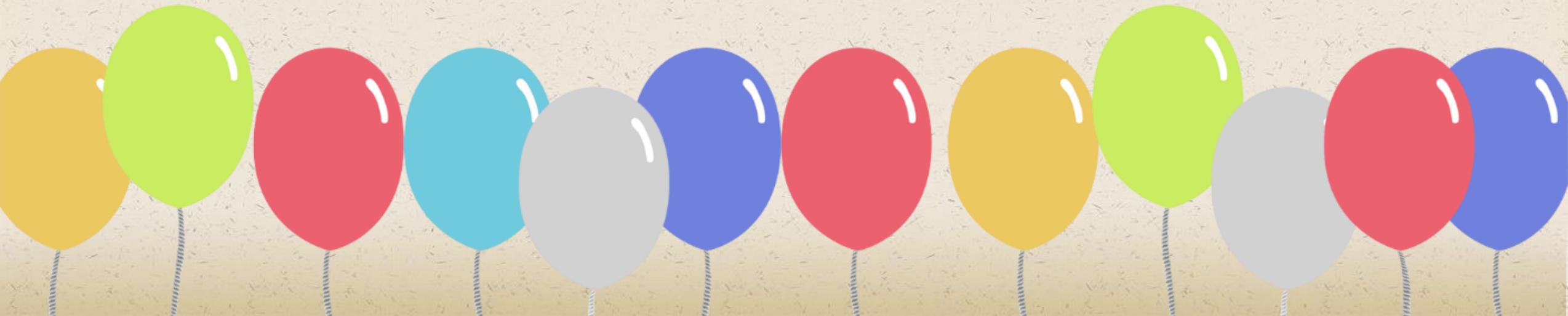
宜：青春营销

- 1、**各类行业**：利用微传单H5，制作毕业祝福/纪念相册，植入品牌元素进行传播；
- 2、**餐饮/咖啡行业**：主打毕业怀旧套餐，结合拼团/砍价玩法，吸引用户到店消费；
- 3、**鲜花礼品**：以毕业季送好礼为主题，结合抽奖玩法，以优惠券和实物礼品设奖吸引用户参与



2

节日热点模板推荐



儿童节

欢乐营销

- 1、**各类行业**：以“回忆童年”为切入点，结合H5微传单制作童年相册，或结合答题玩法，开展线上“趣味童心测试”活动，曝光品牌；
- 2、**电商行业**：借节日做营销，结合拼团玩法，以限时特卖的形式吸引用户下单购买；



童年回忆录



童心测试



拼团活动

儿童节

回忆营销

- 3、**教培行业**：举办儿童节文艺汇演/亲子活动，结合H5微传单制作邀请函，邀请家长孩子参加活动；或结合投票玩法开展萌娃投票线上大赛，增强品牌曝光；
- 4、**休闲娱乐**：开展儿童节主题游园活动，结合抽奖玩法，以门票设奖将线上用户引流到线下



文艺演出邀请函



萌宝投票



六一抽奖

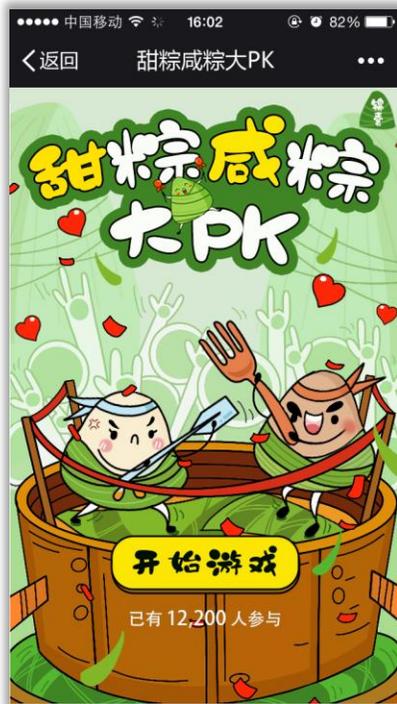
端午节

“粽”情营销

- 1、**各类行业**：以节日祝福或习俗科普为主题，制作H5海报，植入品牌进行传播；
- 2、**新媒体行业**：#甜粽咸粽#是每年端午节的热门话题，结合热点创建线上游戏，将活动链接置于公众号菜单栏，为公众号涨粉引流；



节气科普



互动小游戏



抽奖活动

端午节

“粽”情营销

- 3、**商超便利/餐饮行业**：以“端午吃粽子”为噱头，结合拼团/秒杀玩法，进行粽子大促销；或结合各种粽子形象的小游戏/抽奖玩法，以优惠券设奖的形式吸引用户到店购买；
- 4、**教育行业/政府公益**：举办端午节答题比赛，结合答题玩法，普及端午知识



拼团活动



秒杀活动

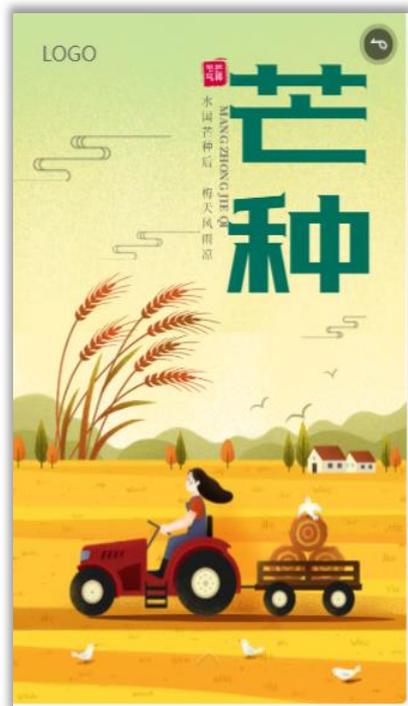


答题活动

芒种 / 夏至

节气营销

- 1、**各类行业**：以节气宣传为主题，利用H5微传单，植入品牌元素进行宣传科普；
- 2、**日用百货**：结合节气特色，主推清凉入夏、遮阳、驱蚊商品，利用拼团玩法进行商品促销；



芒种节气宣传



夏至节气宣传



天天拼团

芒种 / 夏至

节气营销

- 3、**食品饮料**：结合节气特色，主推夏季清凉饮品，利用砍价玩法进行商品促销；或结合趣味降温小游戏玩法，以主推饮品设奖，曝光产品；
- 4、**美容护肤**：结合节气特色，主推夏季防晒美白去油产品，结合抽奖玩法，以夏季宠粉礼包设奖，吸引用户参与



砍价活动



消除类游戏

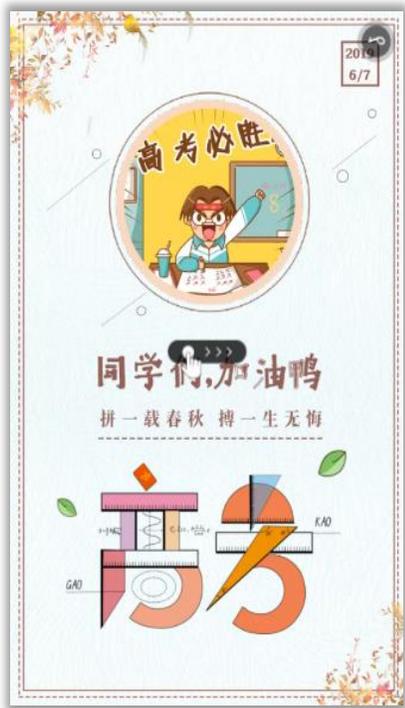


抽奖活动

高考

祝福营销

- 1、**各类行业**：以高考加油、高考祝福为主题，利用H5微传单制作祝福贺卡，并植入品牌元素进行传播；
- 2、**新媒体行业**：结合高考幸运符、高考锦鲤等热点话题，创建关键词测试活动，将活动链接置于公众号菜单栏/推文内；
- 3、**教培行业**：以助力高考为主题，结合助力玩法，开展为高考学子点亮祝福活动，吸引更多学生和关注家长关注高考



高考祝福



锁定高考幸运符



为高考学子点亮祝福

618 购物节

狂欢营销

- 1、**各类行业**：借势618年中大促，利用H5微传单进行促销活动宣传；或结合拼团/秒杀/砍价互动玩法，进行商品促销；
- 2、**金融行业**：线上发起#618消费指南#、#理性消费#等话题，结合答题活动，推广自己的品牌；



促销宣传



拼团活动



知识答题

618 购物节

狂欢营销

- 3、**新媒体行业**：发起#618剁手#话题，结合抽奖活动，以红包设奖方式吸引用户参与讨论；
- 4、**零售/餐饮行业**：以618优惠套餐为噱头，结合营销活动小游戏/抽奖玩法，通过发奖、发券手段将用户引流到店



摇一摇



抽奖活动



优惠券游戏

父亲节

炫父营销

- 1、**各类行业**：以感恩父亲、祝福父亲为主题，利用H5微传单，植入品牌元素进行传播；
- 2、**新媒体行业**：发起#我的超人爸爸#等话题，结合投票玩法举办“炫父”大赛，邀请用户晒照参与投票活动；



祝福贺卡



促销宣传



投票活动

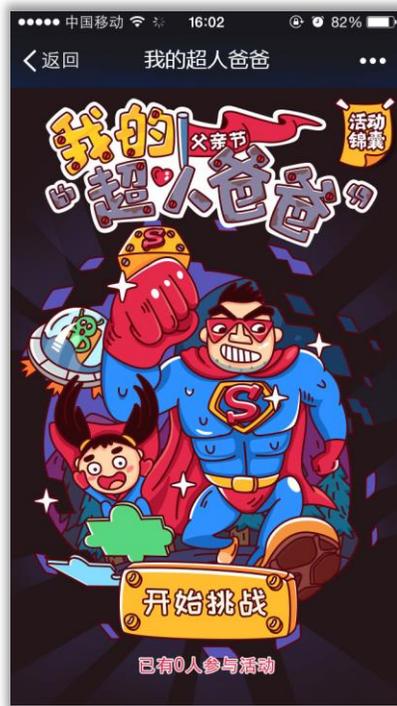
父亲节

炫父营销

- 3、**电商行业**：以感恩父亲为主题，结合抽奖玩法，以实物、红包设奖，吸引用户参与抽奖；
- 4、**餐饮行业/商超便利**：主推父亲节美食套餐/温情大礼包，结合小游戏/助力玩法，以免单/优惠券设奖，吸引用户到店消费



抽奖活动



互动小游戏



助力活动

毕业季

青春营销

- 1、**各类行业**：利用微传单H5，制作毕业祝福/纪念相册，植入品牌元素进行传播；
- 2、**餐饮/咖啡行业**：主打毕业怀旧套餐，结合拼团/砍价玩法，吸引用户到店消费；
- 3、**鲜花礼品**：以毕业季送好礼为主题，结合抽奖玩法，以优惠券和实物礼品设奖吸引用户参与



纪念相册



砍价活动

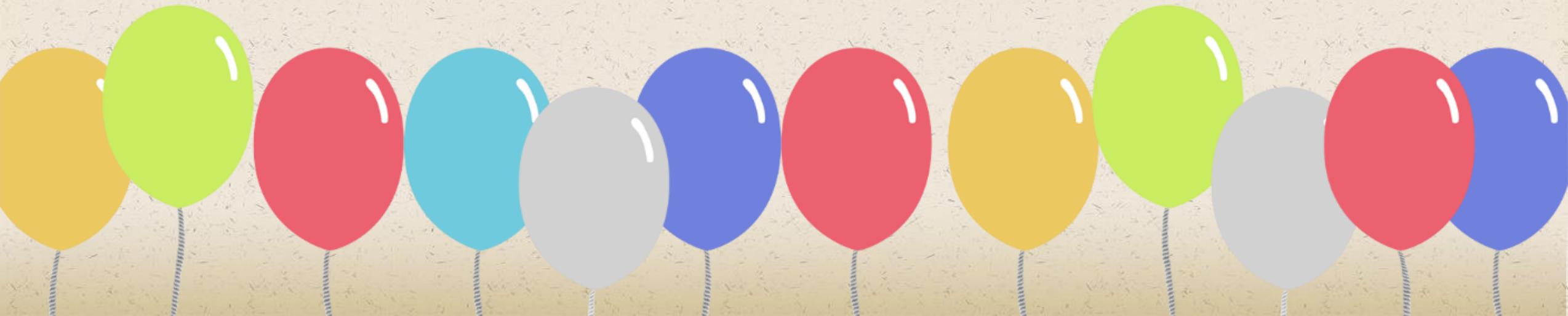


抽奖活动



3

节日热点案例分享



儿童节案例

今日未成年 六一快乐[茶饮行业]

小程序引流 信息留存

浏览人数：12596 参与人数：11738 获奖人数：8293

✓ 主办单位

厦门快乐番薯股份有限公司

✓ 采用活动

我的六一，我做主！

✓ 活动时间

2021.06.01-2021.06.03

✓ 活动亮点

- 1、**[小程序兑奖]**以小程序优惠券设奖，引导中奖用户到小程序兑奖，有利于小程序引流；
- 2、**[联系信息收集]**领取实物奖品需要中奖者填写联系信息，有利于实现用户信息留存



端午节案例

粽享端午赢好礼[电商行业]

品牌传播 裂变引流

浏览人数：30371 参与人数：27638 分享次数：2938

✓ 主办单位

李佳琦Austin 公众号

✓ 采用活动

浓情端午百发百粽

✓ 活动时间

2021.06.13-2021.06.16

✓ 活动亮点

- 1、**[奖项吸引]**以高价值实物礼品设奖，比较契合用户的需求，对用户吸引力较强；
- 2、**[组队参与]**引导用户邀请好友参与活动从而获得额外参与机会，有利于实现活动裂变传播；
- 3、**[客服兑奖]**引导中奖用户添加客服微信进行兑奖，将用户引流到私域



芒种案例

芒种耕耘季，种瓜得瓜[生鲜行业]

浏览人数：19700 参与人数：17793 分享人数：6847

留存活跃 小程序引流

✓ 主办单位
叮咚买菜

✓ 采用活动
阳光果园

✓ 活动时间
2021.05.25-2021.06.05

✓ 活动亮点

- 1、**[奖项匹配]**以水果生鲜实物礼品设奖，比较契合用户的需求，对用户吸引力较强；
- 2、**[小程序兑奖]**引导中奖用户到小程序兑奖，有利于小程序引流；
- 3、**[养成类游戏]**养成类游戏有助于培养用户定期参与活动的习惯，有效促进用户留存活跃



高考案例

科普中国，为高考助力[文化传媒]

浏览人数：9543 参与人数：8574 分享次数：1665

公众号涨粉 用户信息留存

✓ 主办单位

科普中国

✓ 采用活动

高考送分题，
你还会多少

✓ 活动时间

2020.06.15-2020.06.17

✓ 活动亮点

- 1、**[粉丝专属]**开启粉丝专属功能，引导用户关注公众号后参与抽奖，有利于公众号涨粉；
- 2、**[联系信息收集]**领取奖品需要中奖者填写联系信息，有利于实现用户信息留存



姓名	请输入姓名
联系电话	请输入联系电话
验证码	请输入验证码
联系地址	
省/市/区	请选择地区 >
街道详细地址	
	0/200
提交	

618 购物节案例

荣耀618优惠券大放送[手机数码]

浏览人数：14283 参与人数：13688 分享次数：3089

促进转化 门店引流

✓ 主办单位

荣耀HONOR

✓ 采用活动

优惠券大放送

✓ 活动时间

2020.06.01-2020.06.30

✓ 活动亮点

- 1、**[奖项吸引]**品牌购物节活动，以大额优惠券设奖，对用户的吸引力较强；
- 2、**[游戏抽奖派券]**游戏抽奖派发优惠券，有利于促进付费转化；
- 3、**[线下兑奖]**现场联系工作人员兑奖，有利于线下门店引流



父亲节案例

万能超人大抽奖[互联网行业]

公众号涨粉 裂变传播

浏览人数：7586 参与人数：7069 分享次数：1787

✓ 主办单位

ASUS华硕华南

✓ 采用活动

父亲节幸运大抽奖

✓ 活动时间

2020.06.21-2020.06.22

✓ 活动亮点

- 1、**[粉丝专属]**开启粉丝专属功能，引导用户关注公众号后参与抽奖，有利于公众号涨粉；
- 2、**[组队参与]**引导玩家邀请好友参与活动从而获得额外参与机会，有利于实现活动裂变传播；
- 3、**[联系客服兑奖]**引导用户添加客服微信进行兑奖，有利于用户信息留存



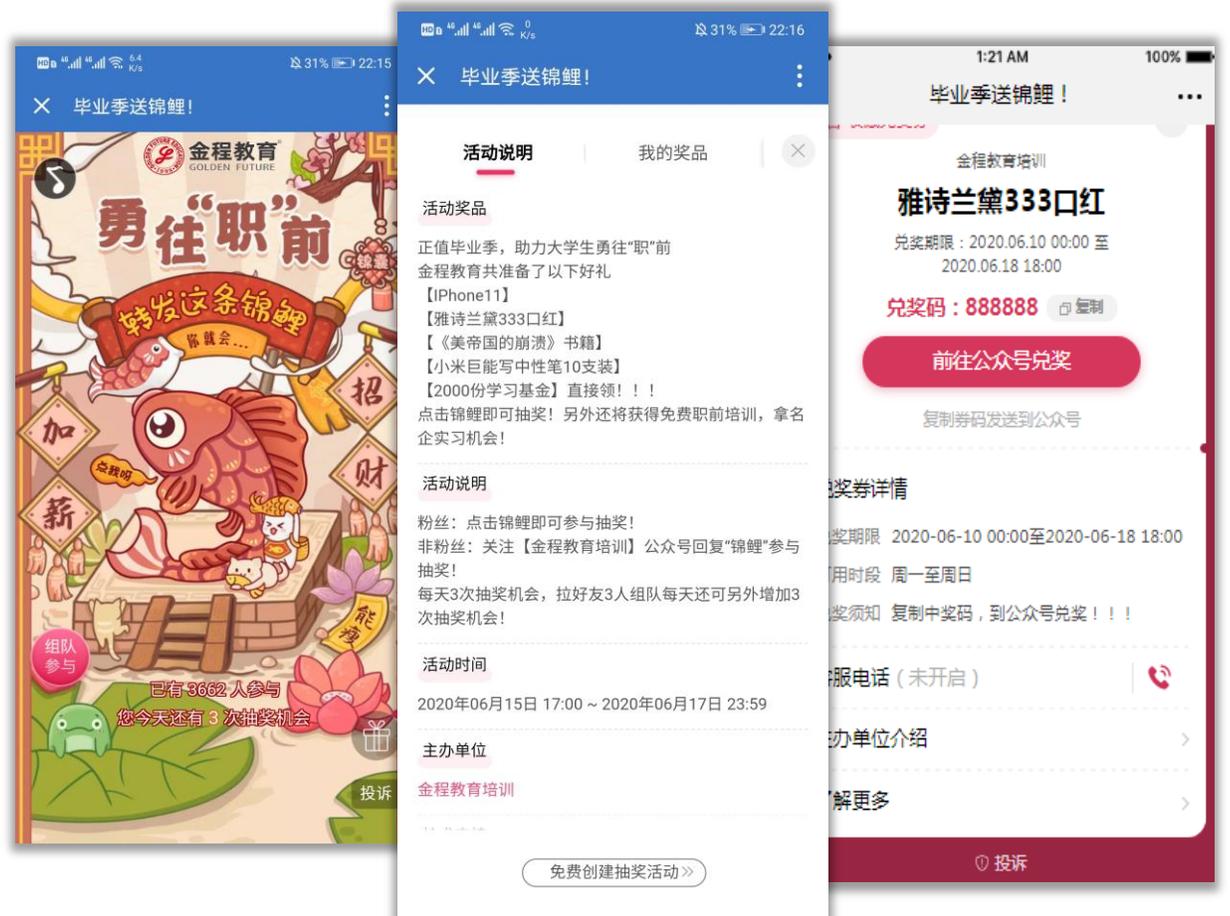
毕业季案例

金程教育毕业季送锦鲤[教培行业]

公众号引流涨粉 裂变传播

浏览人数：4654 参与人数：3662 分享次数：509

- ✓ **主办单位**
金程教育培训
- ✓ **采用活动**
转发这条锦鲤
- ✓ **活动时间**
2020.07.09-2020.07.10
- ✓ **活动亮点**
 - 1、**[粉丝专属]**开启粉丝专属功能，引导用户关注公众号后参与抽奖，有利于公众号涨粉；
 - 2、**[组队参与]**引导玩家邀请好友参与活动从而获得额外参与机会，有利于实现活动裂变传播；
 - 3、**[公众号兑奖]**引导用户进入公众号进行兑奖，有利于实现公众号引流



为什么选择营销活动？

营销活动

- 价格实惠
- 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
- 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