热辣七月夏日
营销活动指南

品牌传播 | 活跃留存 | 引流获客

Guidance of online marketing in Summer

目录

七月节日热点盘点

节日热点模板推荐

节日热点案例分享

第一章

七月节日热点盘点

七　月　节　点　盘　点

国际接吻日（7.6）

宜：撒糖营销

1、各类行业：利用H5微传单，进行节日宣传科普，并植入品牌元素进行传播；
2、珠宝行业：主推挚爱专属礼盒，结合秒杀玩法，吸引用户购买；或结合H5微传单进行店铺宣传；
3、餐饮行业：主推恋人专属套餐，结合秒杀玩法，以低价优惠吸引用户购买套餐；
4、美妆行业：举办接吻投票比赛、征集恋爱故事，票数最高者可领取专属大奖

小暑（7.7）

宜：消暑降温

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，主推防暑降温必备清单，利用砍价活动进行商品促销；
3、食品饮料：结合节气特色，主推夏季清凉饮品，利用拼团活动进行商品促销；或结合趣味降温小游戏/抽奖玩法，以主推饮品设奖，吸引用户参与

大暑（7.23）

宜：节气养生

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、茶类饮料：大暑素有饮伏茶的习俗，可以根据节气时令特色开展节气知识、养生之道的答题活动，宣传品牌；
3、美容护肤：结合节气特色，主推防晒美白去油等产品，结合抽奖玩法，以夏季宠粉礼包设奖，促进用户活跃

七　月　节　点　盘　点

吃货节（7.17）

宜：吃货营销

1、电商行业：以吃货节为噱头，结合H5微传单，进行吃货节电商促销活动宣传；
2、餐饮行业：主推吃货节优惠套餐，结合秒杀玩法，以低价优惠吸引用户购买套餐；
3、外卖行业：主推吃货节有奖活动，结合游戏抽奖玩法，以外卖红包设奖，增加活动曝光度，进行品牌宣传

毕业季（6-7月）

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、快递行业：以“打包学生们的青春回忆”为主题，结合拼团/砍价玩法，宣传毕业寄优惠活动，传播品牌；
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

暑假（7月起）

宜：假期营销

1、教培行业：以暑假招生为主题，利用H5微传单，进行暑假招生宣传；或利用拼团/秒杀玩法，进行暑假课程促销；
2、食品饮料：主推欢乐暑假优惠大放送活动，结合趣味降温小游戏/抽奖玩法，以主推饮品设奖，吸引用户参与；
3、旅游行业：主打暑假优惠游，结合拼团/秒杀玩法，吸引用户参与活动

第二章

节日热点模板推荐

国 际 接 吻 日

撒糖营销

1、各类行业：利用H5微传单，进行节日宣传科普，并植入品牌元素进行传播；
2、珠宝行业：主推挚爱专属礼盒，结合秒杀玩法，吸引用户购买；或结合H5微传单进行店铺宣传；

节日宣传科普

秒杀活动

珠宝店铺宣传

国 际 接 吻 日

撒糖营销

3、餐饮行业：主推恋人专属套餐，结合秒杀玩法，以低价优惠吸引用户购买套餐；
4、美妆行业：举办接吻投票比赛、征集恋爱故事，票数最高者可领取专属大奖

秒杀活动

秒杀活动

投票活动

小　暑

消暑降温	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，主推防暑降温必备清单，利用砍价活动进行商品促销； 3、食品饮料：结合节气特色，主推夏季清凉饮品，结合趣味降温小游戏/抽奖玩法，以主推饮品设奖，吸引用户参与

小暑节气宣传

砍价活动

消除类游戏

大 暑

节气养生	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、茶类饮料：大暑素有饮伏茶的习俗，可以根据节气时令特色开展节气知识、养生之道的答题活动，宣传品牌； 3、美容护肥：结合节气特色，主推防晒美白去油等产品，结合抽奖玩法，以夏季宠粉礼包设奖，促进用户活跃

大暑节气宣传

答题活动

抽奖活动

吃 货 节

吃货营销

1、电商行业：以吃货节为噱头，结合H5微传单，进行吃货节电商促销活动宣传；
2、餐饮行业：主推吃货节优惠套餐，结合秒杀玩法，以低价优惠吸引用户购买套餐；
3、外卖行业：主推吃货节有奖活动，结合游戏抽奖玩法，以外卖红包设奖，增加活动曝光度，进行品牌宣传

吃货节电商促销

秒杀购券

美食秒杀

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、快递行业：以“打包学生们的青春回忆”为主题，结合拼团/砍价玩法，宣传毕业寄优惠活动，传播品牌；
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

暑　假

假期营销

1、教培行业：以暑假招生为主题，利用H5微传单，进行暑假招生宣传；或利用拼团/秒杀玩法，进行暑假课程促销

暑假招生宣传

课程拼团

课程秒杀

暑　假

假期营销

2、食品饮料：主推欢乐暑假优惠大放送活动，结合趣味降温小游戏/抽奖玩法，以主推饮品设奖，吸引用户参与；
3、旅游行业：主打暑假优惠游，结合拼团/秒杀玩法，吸引用户参与活动

夏日小游戏

抽奖活动

拼团活动

第三章

节日热点案例分享

夏 日 消 暑 案 例

美的服务消暑一夏[家电行业]

公众号粉丝活跃留存

浏览人数： 18956 **参与人数：** 17275 **获奖人数：** 16673

主办单位
美的服务

采用活动
夏日乐翻天

活动时间
2021.07.17-2021.07.30

活动亮点
1、[公众号推广]将活动链接嵌入公众号图文消息内，以参与有奖的方式与公众号粉丝互动，提高粉丝的活跃度，增强粉丝留存率；
2、[奖项吸引]以海量奖金设奖，增强粉丝的关注度，吸引粉丝参与活动，提高粉丝活跃

吃 货 节 案 例

李佳琦的吃货挑战[电商行业]

裂变传播 粉丝活跃

浏览人数：44854　参与人数：26477　分享人数：3101

主办单位

李佳琦Austin公众号

采用活动

文状元挑战赛

活动时间

2021.07.08-2021.07.09

活动亮点

1、[公众号推广]将活动二维码嵌入公众号图文消息内，为活动宣传预热，同时能提高粉丝的活跃度；

2、[组队参与]引导粉丝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、[联系信息]引导中奖粉丝填写联系信息领取奖品，便于邮寄。

毕 业 季 案 例

金程教育毕业季送锦鲤[教培行业]

公众号涨粉 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

暑 假 案 例

HALOCAFE捉住暑期尾巴[食品饮料]

浏览人数：16320　参与人数：15492　获奖人数：8350

品牌传播　门店引流

主办单位
HALO CAFE

采用活动
打地鼠

活动时间
2021.08.30-2021.09.05

活动亮点
1、[奖项匹配]以饮品/饮品券设奖，有利于产品曝光和推广，促进用户消费；
2、[线下兑奖]设置线下兑奖，引导用户到线下门店进行兑奖，有利于门店引流

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

感 谢 观 看

THANK YOU