

春季营销指南

—— 三月活动指导方案 ——

品牌传播 | 引流涨粉 | 留存活跃



目录

CONTENTS

1

三月节日热点盘点

2

节日热点模板推荐

3

节日热点案例分享



The image features a central orange wavy shape on a white background. In the corners, there are decorative floral illustrations: pink and yellow flowers with green leaves in the top right, and yellow and pink flowers with green leaves and red berries in the bottom left.

ONE

三月节日热点盘点



三月节日盘点

惊蛰
3.06

宜：节气营销

- 1、**各类行业**：以节气宣传为主题，利用微传单H5，结合节气进行新品促销推广；
- 2、**各类行业**：以节气习俗为切入点，利用除虫、去病毒等趣味游戏玩法，植入品牌元素进行传播；
- 3、**教育行业**：以节气宣传为主题，结合答题玩法，开展节气知识竞答活动，进行节气知识科普

女神节/
妇女节
3.07-3.08

宜：爱美营销

- 1、**各类行业**：以节日祝福或节日宣传为主题，利用微传单H5，结合品牌进行传播；
- 2、**电商行业**：主打女神节促销优惠，结合抽奖/砍价/拼团/秒杀玩法吸引用户参与活动；
- 3、**美妆行业**：发起女神颜值大比拼活动，结合投票/抽奖玩法，以美妆产品设奖来活跃粉丝；
- 4、**新媒体行业**：推出#女神装扮大PK#话题，结合益智类游戏玩法，引导粉丝参与讨论

植树节
3.12

宜：绿色营销

- 1、**各类行业**：以节日科普为主题，利用微传单H5，植入品牌元素进行传播；
- 2、**各类行业**：以节日宣传为主题，结合种树活动/助力玩法，以诱人福利来促进粉丝活跃和拉新涨粉；
- 3、**新媒体行业**：发起#云植树#话题，结合游戏玩法，吸引用户参与活动和话题讨论；
- 4、**政府组织**：主打植树环保主题，结合答题玩法，达到品牌传播和活动宣传的目的



三月节日盘点

白色情
人节
3.14

宜：甜蜜营销

- 1、**各类行业**：利用微传单H5，推出浪漫告白、晒情人节相册等活动，结合品牌进行宣传；
- 2、**珠宝行业**：主推情人节挚爱专属礼盒，结合秒杀玩法，吸引用户购买；
- 3、**餐饮行业**：主推情人节专属套餐，结合秒杀玩法，以低价优惠吸引用户购买套餐；
- 4、**鲜花礼品、美妆行业**：以甜蜜情人节为主题，结合游戏/抽奖玩法，以优惠券和实物礼品的方式吸引用户参与

国际消费者
权益日
3.15

宜：诚信营销

- 1、**各类行业**：以维护消费者权益为主题，结合微传单H5，进行诚信促销活动宣传，或开展消费者问卷调查活动；
- 2、**政府组织**：主打315打假主题，结合答题玩法，达到品牌传播和活动宣传的目的；
- 3、**建材家具**：以诚信购物为主题，开启315订货会，结合团购预售玩法，开展诚信促销活动，促进付费转化

春分
3.21

宜：节气营销

- 1、**各类行业**：以节气宣传为主题，利用微传单H5，结合节气进行品牌传播或新品促销；
- 2、**旅游行业**：借助节气特色，主打春季组团踏青活动，结合拼团玩法，吸引用户参与活动；
- 3、**美妆行业**：借助节气特色，主打春季补水套装，结合抽奖玩法，以优惠券设奖吸引用户购买商品



三月热点盘点

春招 热潮

宜：招兵买马

- 1、对于**招聘方**，可以选择H5邀请函，宣传公司及岗位信息，通过表单功能，收集潜在应聘者信息；
- 2、对于**求职者**，可以选择各种样式的简历模板；或者制作带有酷炫特效的动态H5简历；
- 3、对于**教培机构**，可以面向求职者推出一些面试技巧的课程礼包，结合抽奖/拼团玩法，吸引用户购买课程

春季 开学

宜：青春营销

- 1、**文创、书店行业**：推出开学组合礼包，结合集物品助力游戏，派发优惠券并实现传播裂变；
- 2、**餐饮、咖啡行业**：推出学生怀旧套餐，结合拼团、砍价等H5促销活动，促进消费，实现门店引流
- 3、**教培机构**：推出课程礼包，结合抽奖玩法，以派发优惠券形式吸引用户购买课程

The image features a central orange wavy shape on a white background. In the corners, there are decorative floral illustrations: pink and yellow flowers with green leaves in the top right, and yellow and pink flowers with green leaves and red berries in the bottom left.

TWO

节日热点模板推荐

惊蛰

节气营销

- 1、**各类行业**：以节气宣传为主题，利用微传单H5，结合节气进行新品促销推广；
- 2、**各类行业**：以节气习俗为切入点，利用除虫、去病毒等趣味游戏玩法，植入品牌元素进行传播；



新品促销



除虫游戏



去病毒游戏

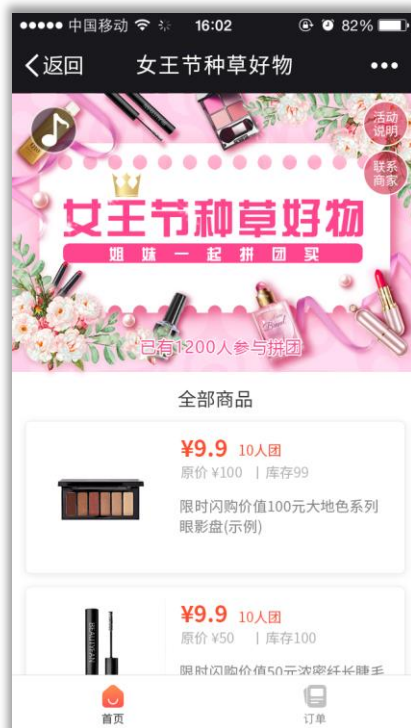
女神节/妇女节

爱美营销

- 1、**各类行业**：以节日祝福或节日宣传为主题，利用微传单H5，进行女神节促销活动宣传；
- 2、**电商行业**：主打女神节促销优惠，结合抽奖/砍价/拼团/秒杀玩法吸引用户参与活动；



女神节促销传单



女王节拼团



女王节秒杀

女神节/妇女节

爱美营销

- 3、**美妆行业**：发起女神颜值大比拼活动，结合投票/抽奖玩法，以美妆产品设奖来活跃粉丝；
- 4、**新媒体行业**：推出#女神装扮大PK#话题，结合益智类游戏玩法，引导粉丝参与讨论



女神节投票



女神节抽奖



女神定制游戏

植树节

绿色营销

- 1、**各类行业**：以节日科普为主题，利用微传单H5，植入品牌元素进行传播；
- 2、**各类行业**：以节日宣传为主题，结合种树活动/助力玩法，以诱人福利来促进粉丝活跃和拉新涨粉；



植树节宣传



种树活动



助力活动



植树节

绿色营销

- 3、**新媒体行业**：发起#云植树#话题，结合游戏玩法，吸引用户参与活动和话题讨论；
- 4、**政府组织**：主打植树环保主题，结合答题玩法，达到品牌传播和活动宣传的目的



反应类游戏



接物品游戏



植树节科普答题活动

白色情人节

甜蜜营销

- 1、**各类行业**：利用微传单H5，推出浪漫告白、晒情人节相册等活动，结合品牌进行宣传；
- 2、**珠宝行业**：主推情人节挚爱专属礼盒，结合秒杀玩法，吸引用户购买；



表白相册



情侣纪念相册



情人节秒杀

白色情人节

甜蜜营销

- 3、**餐饮行业**：主推情人节专属套餐，结合秒杀玩法，以低价优惠吸引用户购买套餐；
- 4、**鲜花礼品、美妆行业**：以甜蜜情人节为主题，结合游戏/抽奖玩法，以优惠券和实物礼品的方式吸引用户参与



美食秒杀



白色情人节游戏



礼盒抽奖



国际消费者权益日

诚信营销

- 1、**各类行业**：以维护消费者权益为主题，结合微传单H5，进行诚信促销活动宣传，或开展消费者问卷调查活动；
- 2、**政府组织**：主打315打假主题，结合答题玩法，达到品牌传播和活动宣传的目的



315电商促销传单



消费者调查问卷



315打假小课堂

春分

节气营销

- 1、**各类行业**：以节气宣传为主题，利用微传单H5，结合节气进行品牌传播或新品促销；
- 2、**旅游行业**：借助节气特色，主打春季组团踏青活动，结合拼团玩法，吸引用户参与活动；
- 3、**美妆行业**：借助节气特色，主打春季补水套装，结合抽奖玩法，以优惠券设奖吸引用户购买商品



春分节气宣传



拼团出游



春分刮大奖

春招热潮

招兵买马

- 1、对于**招聘方**，可以选择H5邀请函，宣传公司及岗位信息，通过表单功能，收集潜在应聘者信息；
- 2、对于**求职者**，可以选择各种样式的简历模板；或者制作带有酷炫特效的动态H5简历；
- 3、对于**教培机构**，可以面向求职者推出一些面试技巧的课程礼包，结合抽奖/拼团玩法，吸引用户购买课程



春季校园招聘



个人简历模板



课程拼团

春季开学

青春营销

- 1、**文创、书店行业**：推出开学组合礼包，结合集物品助力游戏，派发优惠券并实现传播裂变；
- 2、**餐饮、咖啡行业**：推出学生怀旧套餐，结合拼团、砍价等H5促销活动，促进消费，实现门店引流；
- 3、**教培机构**：推出课程礼包，结合抽奖玩法，以派发优惠券形式吸引用户购买课程



集物品助力游戏



美食拼团



课程礼包大放送

The slide features a light orange background with white wavy borders at the top and bottom. In the corners, there are delicate watercolor-style floral illustrations. The top-left and bottom-left corners show clusters of yellow and pink flowers with green leaves and small red berries. The top-right corner features a pink flower and green foliage. The bottom-right corner has a yellow flower and a pink bud.

THREE

节日热点案例分享

节气案例·春分

福州电信春分刮大奖[通讯行业]

品牌传播 拉新涨粉



主办单位

福州电信



采用活动

春分刮大奖



活动时间

2021.03.17-2021.03.21



活动亮点

- 1、**[首屏广告]**3秒首屏广告露出，展示品牌信息；
- 2、**[组队参与]**开启组队参与功能，引导用户邀请好友参与从而获得额外抽奖机会，有利于获客拉新；
- 3、**[联系信息收集]**填写联系信息领奖，有利于信息留存；
- 4、**[粉丝专属、公众号兑奖]**领取话费奖励需要中奖者到公众号兑奖，有利于公众号引流涨粉

浏览人数：12147 参与人数：9907 获奖人数：4645



女神节案例

女神节翻牌消消乐[商业零售]

品牌传播 促进转化

浏览人数：256583 参与人数：242957 获奖人数：200000



主办单位

三福时尚



采用活动

翻牌吧女王



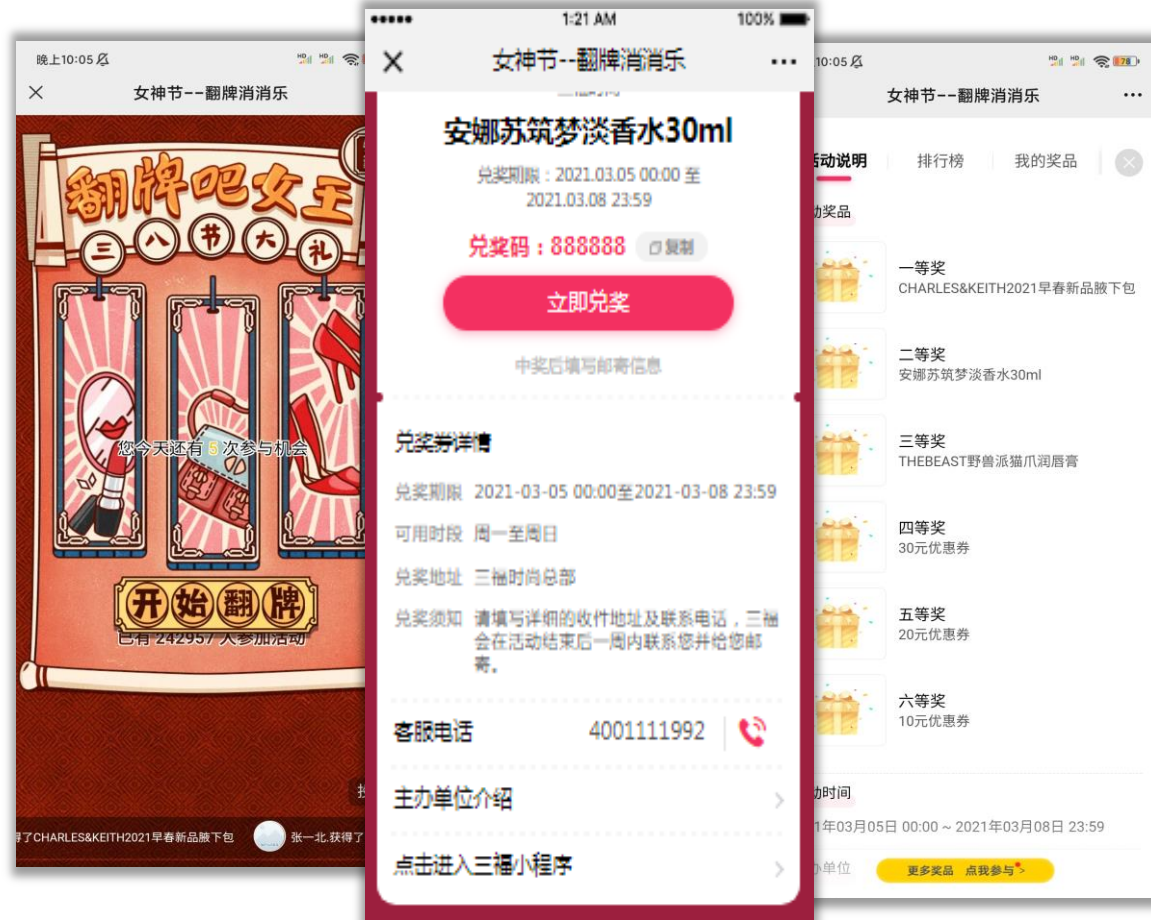
活动时间

2021.03.05-2021.03.08



活动亮点

- 1、**[奖项匹配]**以女性时尚单品设奖，契合节日氛围和大部分玩家的需求，对玩家的吸引力较大；
- 2、**[小程序引流]**引导优惠券中奖玩家到小程序添加优惠券并兑换使用，有利于小程序引流和促进付费转化；
- 3、**[联系信息收集]**实物中奖者填写联系信息领奖，方便邮寄，并且有利于用户信息留存



植树节案例

九玩植树节活动[游戏行业]

留存活跃 公众号引流



主办单位

福州电信



采用活动

能量小树林



活动时间

2021.03.12-2021.04.10



活动亮点

- 1、**[奖项匹配]**以游戏币和游戏周边设奖，契合玩家需求，对玩家的吸引力较大；
- 3、**[联系信息收集]**填写联系信息领取实物奖品，方便邮寄，并且有利于用户信息留存
- 4、**[公众号兑奖]**引导中奖者需到公众号兑奖，有利于公众号引流涨粉

浏览人数：18496 参与人数：17480 获奖人数：1328



白色情人节案例

白色情人节口红挑战[商业广场]

获客拉新 线下引流



主办单位

津南吾悦广场



采用活动

抖音同款口
红机



活动时间

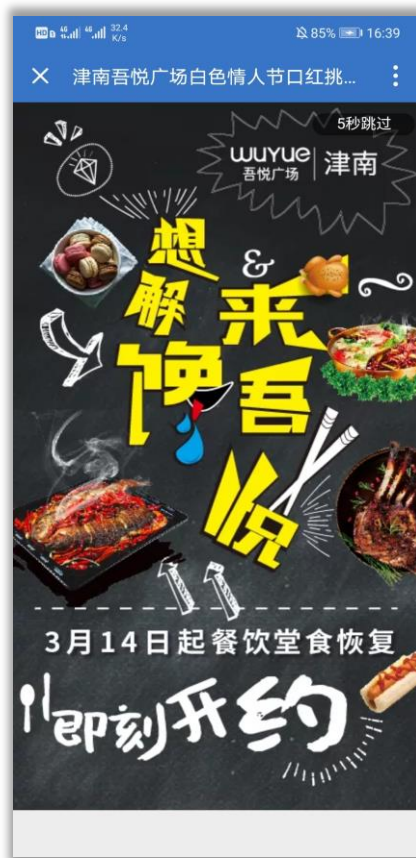
2020.03.12-2020.03.13



活动亮点

- 1、**[首屏广告]**5秒首屏广告露出，展示品牌信息；
- 2、**[组队参与]**开启组队参与功能，引导玩家邀请好友参与游戏从而获得额外参与机会，有利于获客拉新；
- 3、**[线下兑奖]**中奖者需要到店向店员出示兑奖券才能领取奖品，有利于实现线下门店引流

浏览人数：11853 参与人数：10119 获奖：1180



315案例

消费维权法律知识有奖竞答[政府组织]

品牌传播 知识宣传

浏览人数：23964 参与人数：10085 获奖人数：6801



主办单位

广东省消费者委员会



采用活动

答题赢书券
争当读书王



活动时间

2021.03.05-2021.03.15

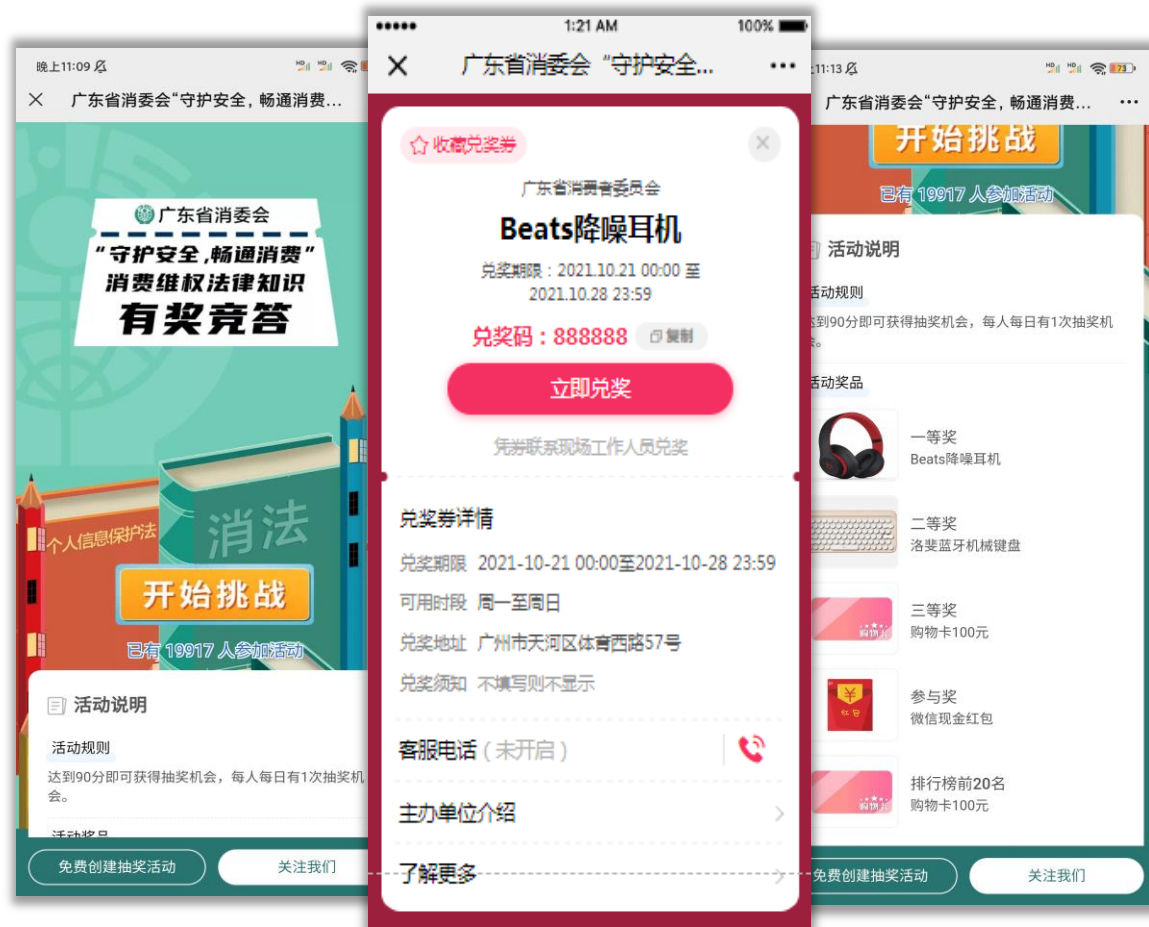


体验活动



活动亮点

- 1、**[奖项吸引、红包奖品]**以电子产品、微信红包和购物卡设奖，有利于吸引更多用户参与竞答活动，扩大活动传播范围；
- 2、**[线下兑奖]**中奖者需要到现场出示兑奖券才能领取奖品，有利于实现线下引流



开学季案例

华硕开学季福利[电脑行业]

裂变传播 小程序引流



主办单位

ASUS华硕华东



采用活动

幸运扭蛋机



活动时间

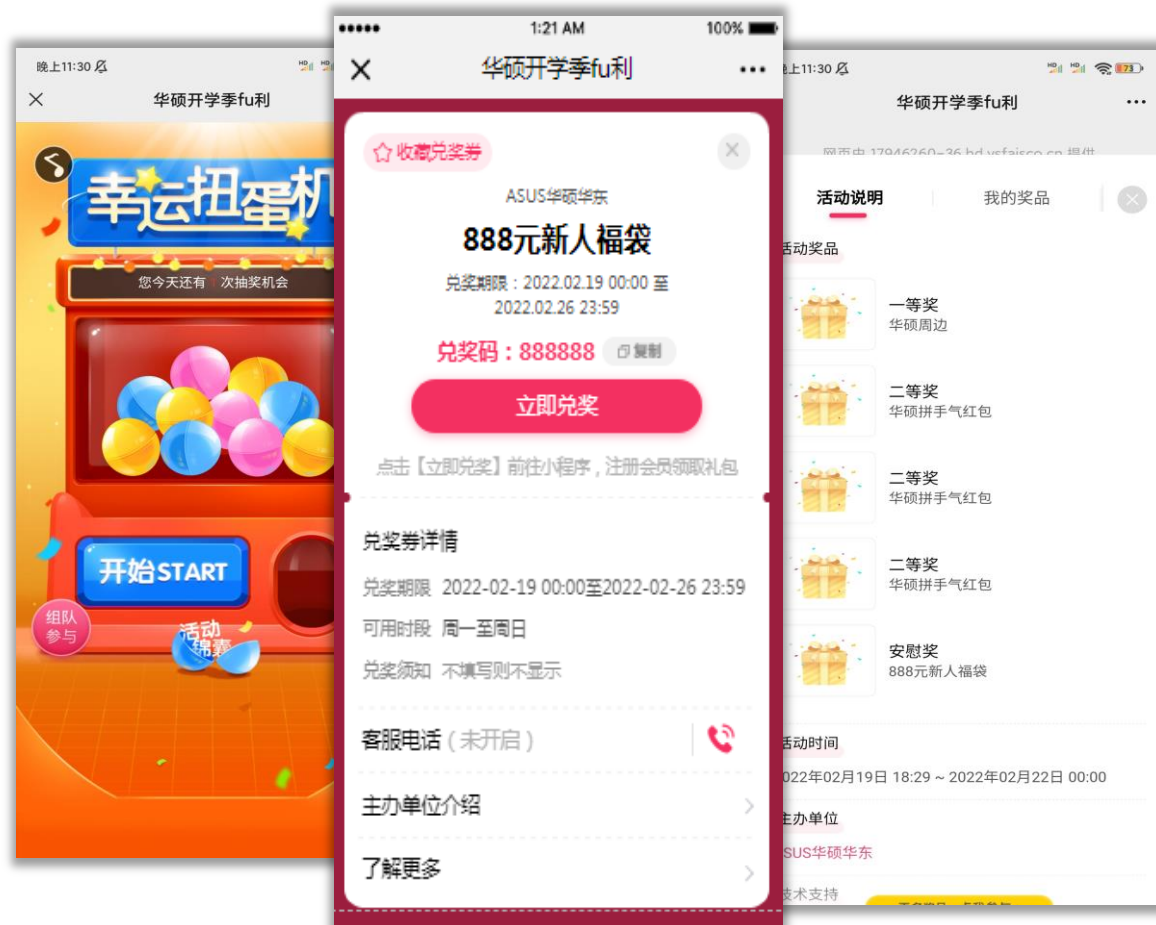
2021.02.19-2021.02.22



活动亮点

- 1、**[红包奖品、安慰奖]**以微信红包设奖以及设置安慰奖，有利于吸引更多用户参与活动；
- 2、**[组队参与]**开启组队参与功能，引导用户邀请好友参与游戏从而获得额外抽奖机会，有利于活动裂变传播；
- 3、**[小程序引流]**引导中奖用户到小程序注册会员领取奖励，有利于小程序引流

浏览人数：23885 参与人数：22708 获奖人数：22708





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



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