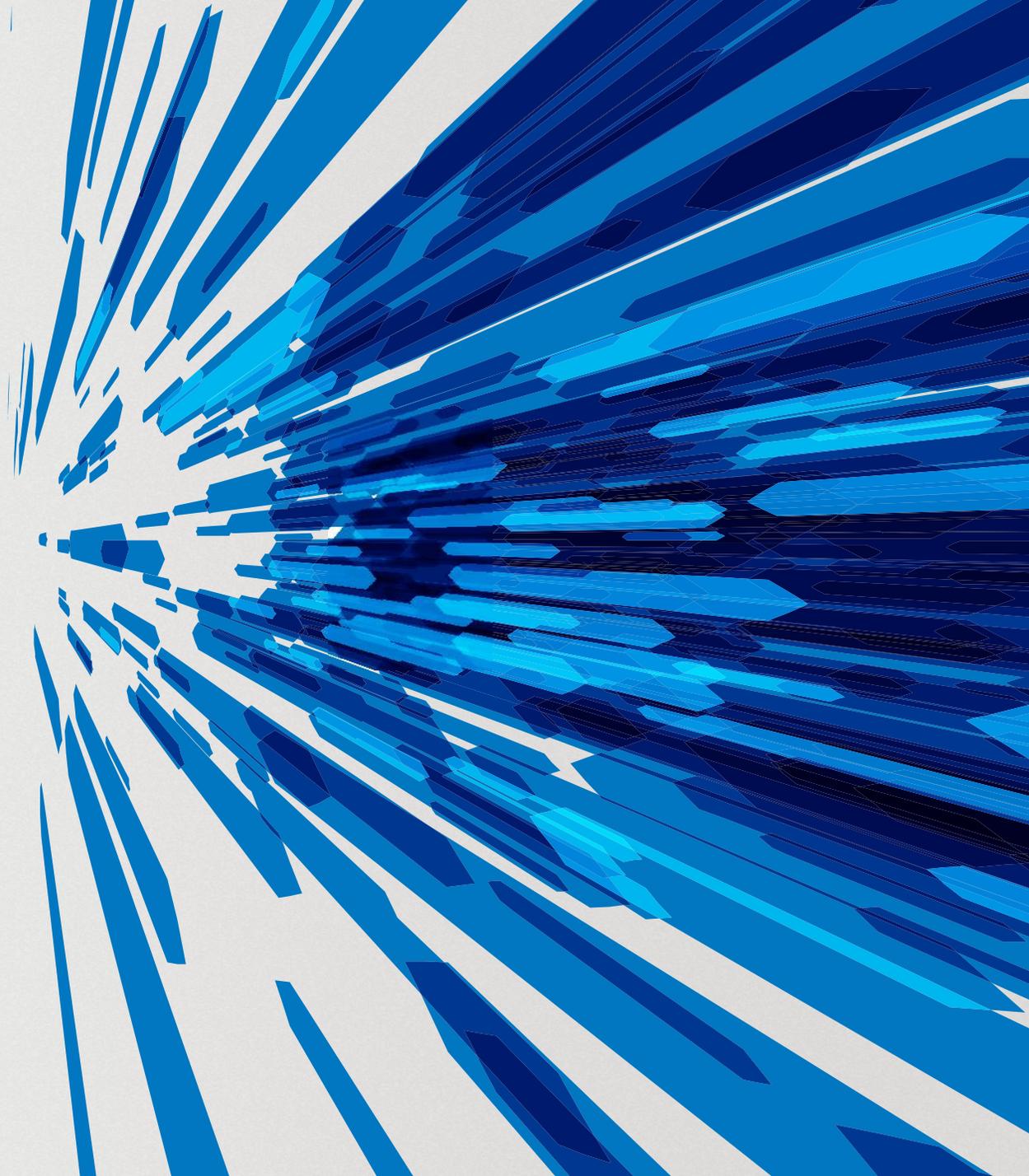


微盟运营 活动案例分享



一、项目背景



项目背景：康佳服务，属于康佳集团官方服务平台。提供康佳电视、康佳智能产品及电视配件等家电产品的销售及服务。

运营时间：2017.3.17-2018.4.17

运营成果：

2017年3月，中国电信（北京）与微盟达成战略合作，合约期1年，以KPI考核形式检验微盟运营的能力，优化平台服务功能，增加目标粉丝黏性，同时实现销量转化的进一步提升。

运营期间，粉丝从最初的30w+增至140w+，并呈稳定持续增长态势。商城平台的销售额从最初的每月10万+，提升至平均月销售额60万+。

二、商城营销案例



电视年货大钜惠活动：

春节节点策划商城促销活动，多重福利重磅出击，刺激消费和传播，最终引爆年终销量。

活动主题：康佳电视年货大钜惠，有家的地方就有康佳，旺年让年货先回家！

活动时间：2018.2月

四大玩法亮点一



第一，登顶TOP5产品和新品大特惠

新年有礼，年终大促销，**登顶TOP5电视产品**，重点推广产品大放“价”，吸引广大新老顾客的购买欲望。

第二，多轮趣味活动引爆

1. 产品注册抽奖福利
2. 服务评价抽奖福利
3. 微信报单抽奖福利

除了降价促销以外，使用微盟插件设置**更多精彩好玩的抽奖活动**，刺激粉丝的参与度，增加产品复购率。满足用户多元化需求。

四大玩法亮点二

旺年必BUY 店长推荐

LED65X88U

65"

下单送299元2年延保

65吋超薄金属大屏曲面电视

31核 超清三星屏 人工智能

下单立减800元 限量20台

到手价 **5599**元 立即抢购

到手价 **2288**元 立即抢购

上海立减800元 赠喜50号

31核 超清三星屏 Y工厂屏

旺年大钜惠 必买清单

LED32E330C

32"

32吋蓝光高清节能平板电视 全网爆款

限时特惠

到手价 **969**元 立即抢购

到手价 **368**元 立即抢购

32吋蓝光高清节能平板电视 全网爆款

第三，锁定重点产品推广

成交数据显示，55英寸电视占比最大，说明用户需求比较大，本次活动重点推广55英寸产品。了解用户需求，分析数据，再决策选定指定产品作为重点推广对象。

第四，渠道推广和调动分销商

使用渠道推广，锁定目标人群，最大化刺激消费。线下布局，覆盖所有门店，调动广大分销商积极性，引导线下消费或线下引流至线上消费。

线上线下一互通，线上预告引流至线下门店，线下引流至线下参与多重游戏活动，电视狂欢再次推向高峰。

三、活动流程



步骤一：充分预热

微信公众号预告，线下所有门店海报宣传和现场电视播放，进行宣传和曝光

步骤二：线上线下结合

线上线下完美结合，打印公众号二维码，吸粉并引导粉丝参与活动，以及刺激消费

步骤三：渠道推广

除收费渠道推广外，全员参与各种微信大群进行推广，内部大号推广等

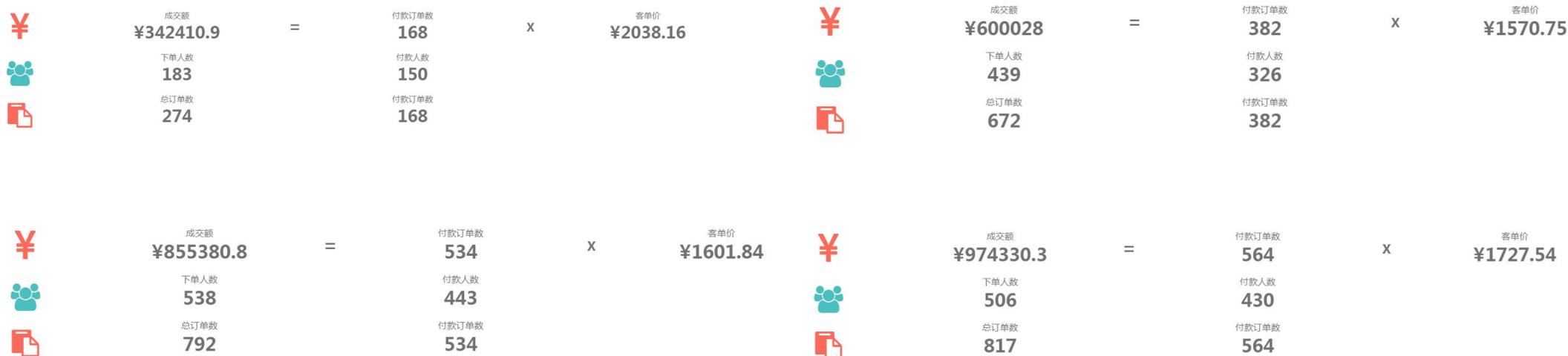
步骤四：分销商推广

以奖励的方式，刺激分销商，增加动力，进行最大范围的推广和销售，业绩越好，奖励越丰富

步骤五：优质服务

活动前期准备充分，调动所有售后人员做好相关配合，几乎所有问题都及时解决，增加老顾客的粘性。

四、数据总结



年终前后4次活动数据：

第一，吸粉：**1.2万+**，168笔订单，线上交易额：**342410.9元**，复购率**9.3%**。

第二，吸粉：**2.3万+**，382笔订单，线上交易额：**600028元**，复购率**14.1%**。

第三，吸粉：**8.9万+**，534笔订单，线上交易额：**855380.8元**，复购率**22.5%**。

第四，吸粉：**12万+**，564笔订单，线上交易额：**974330.3元**，复购率**31.6%**。

五、总结



几乎所有的活动都是以促销为目的，不停变换各种促销方法，使用多重促销策略，刺激消费。

活动成功的主要有三个重要因素：

- 第一，产品质量过硬，值得信赖，通过新老顾客口碑传播。
- 第二，变着花样搞不同的促销活动，让用户有新鲜感，不因活动太过单一而审美疲劳。
- 第三，不间断做用户调查，了解用户需求，深度挖掘潜在用户，针对目标人群，策划不同的活动，增加用户的粘性和产品的信任感，从而提高产品的销量。

THANK YOU

