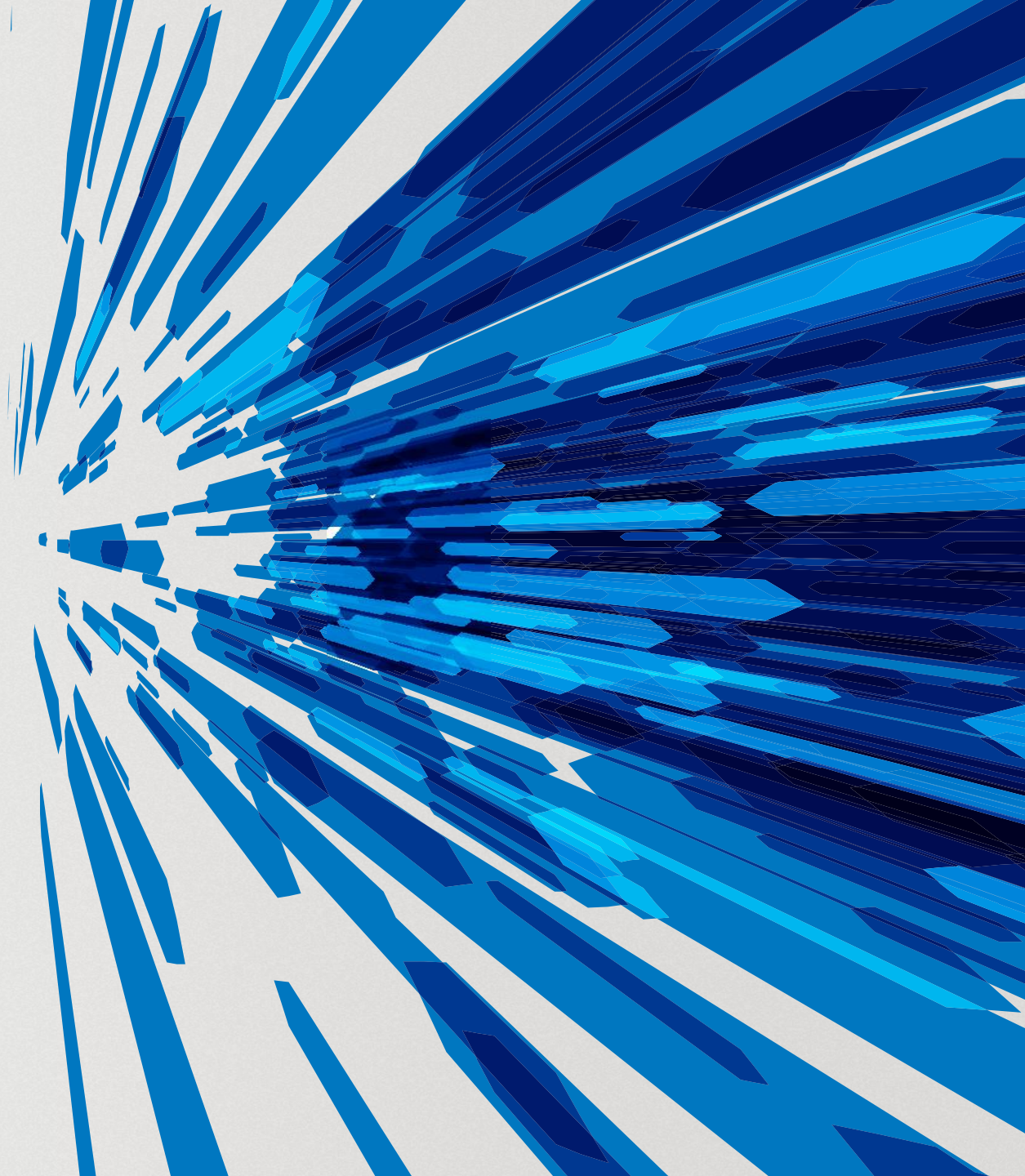


微盟运营 活动案例分享





moimoln—CURLYSUE



一、项目背景



项目需求：

moimoln和**CURLYSUE**是韩国80、90后父母们最喜欢、最关注的童装品牌，线下拥有多个门店，线上属于品牌宣传类项目。对比其他竞品童装品牌后，日常线上活动定为即时性留言活动，搭配趣味H5游戏，吸引精准有效的粉丝群体。

除日常平台维护及活动策划外，微盟持续以优质的文案维持平台品牌基调，创新有趣的内容输出，打造能够实现品牌商业化对接的平台。

二、项目执行

一起来看看怎么玩吧！

单品连连看，答对集赞有奖



上图中的九宫格中，

按照**连成最长直线**的规律

找出3组连在一起的服装单品

留言告诉我们答案

然后邀请好友点赞

正确答案中获赞数排名前15位

我们将送出如下奖品

正确答案获赞数**1~2名**获得：

2个滑板车

正确答案获赞数**3~5名**获得：

3只乐扣乐扣杯

正确答案获赞数**6~15名**获得：

10张价值50元的星巴克星礼卡

活动时间：留言和集赞截止至2018年10月17日，结果将于10月19日文中公布哦！

说明：留言赞数相同者，按系统显示顺序排序。本公众号拥有最终解释权。

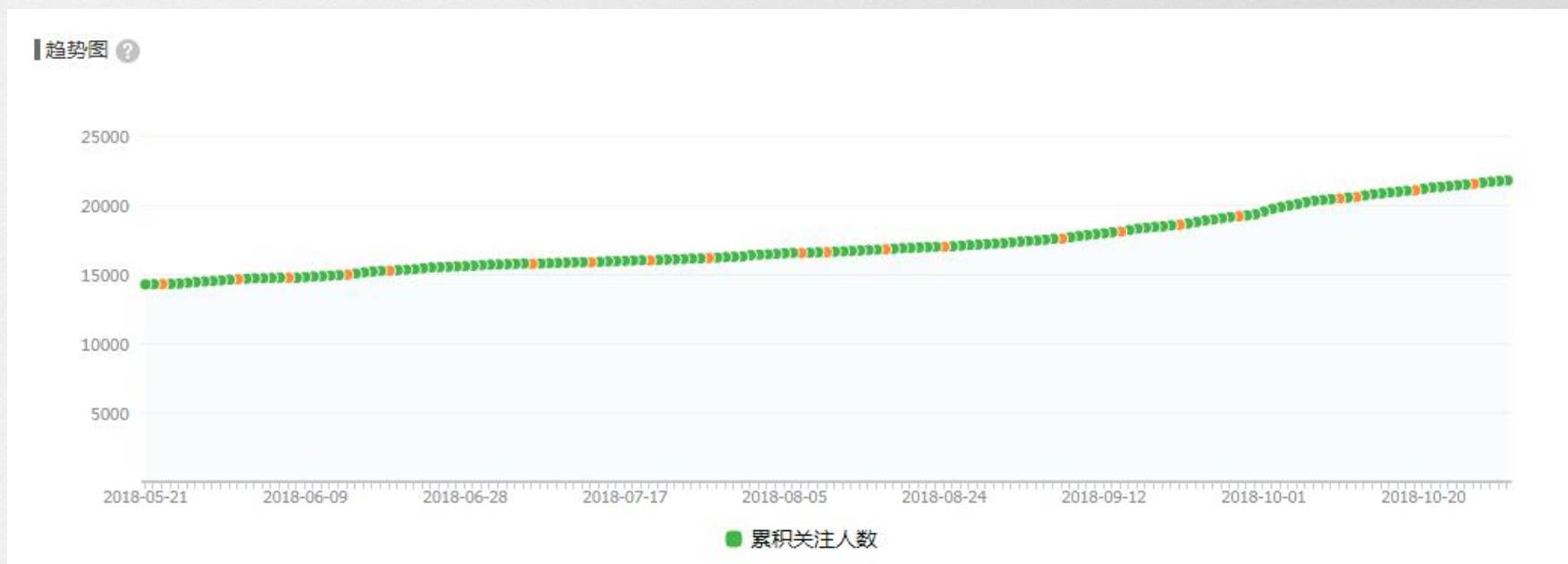
运营目的：

- 1.通过童装元素与游戏的完美结合，加深品牌形象
- 2.充分挖掘评论区活力，营造品牌口碑；
- 3.通过邀请点赞形式，获取潜在用户关注公众号。

日常活动执行：

- 第一步：根据客户需求及品牌调性策划活动主题；
- 第二步：按照敲定方案设计公众号内活动图片。
- 第三步：撰写活动文章；
- 第四步：活动结束后，及时截图；
- 第五步：中奖信息整理；
- 第六步：联合品牌方发放奖品；

三、项目总结



数据总结：

微盟运营期间粉丝量呈稳定增长态势，累计净增精准粉丝8000人左右，单篇图文阅读量，创造历史新高。平均阅读量增长50%左右。

THANK YOU

