



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



H5

节日热点案例分享

节日热点模板推荐

营销

七月节日热点盘点

活动

目录

活动

营销

H5

第一章

七月节日热点盘点

招生

赛事

七月节点盘点



国际接吻日 (7.6)

宜：撒糖营销



小暑 (7.7)

宜：消暑降温



大暑 (7.23)

宜：节气养生

- 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

- 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

- 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



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

活动

营销

H5

第二章

节日热点模板推荐

教育

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

▲ 扫 码 体 验 ▲

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



▲ 扫 码 体 验 ▲

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

▲ 扫 码 体 验 ▲

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



大暑节气宣传



答题活动



抽奖活动



▲ 扫 码 体 验 ▲

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

▲ 扫 码 体 验 ▲

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



▲ 扫 码 体 验 ▲

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



▲ 扫 码 体 验 ▲

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

▲ 扫 码 体 验 ▲

活动

营销

H5

第三章

节日热点案例分享

教育

招生

赛事

暑期

暑假

美的服务消暑一夏[家电行业]

公众号粉丝活跃留存

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

体验活动


活动亮点

- [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；
- [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

浏览人数: 18956 参与人数: 17275 获奖人数: 16673



李佳琦的吃货挑战[电商行业]

裂变传播 粉丝活跃

主办单位

李佳琦Austin公众号

活动时间

2021.07.08-2021.07.09

活动亮点

- [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；
- [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；
- [联系信息]**引导中奖粉丝填写联系信息领取奖品，便于邮寄。

采用活动

文状元挑战赛

体验活动



浏览人数: 44854 参与人数: 26477 分享人数: 3101

10:28 签到 李佳琦Austin >

20:09 签到 李佳琦的吃货挑战

09 签到 李佳琦的吃货挑战

活动说明

活动内容：

活动时间：

参与方式：

开奖时间及方式：

活动奖品：

奖品数量：

中奖概率：

兑奖时间：

奖品发放时间及方式：

如有任何问题，请联系：「李佳琦官方粉丝群」或小助手。

主办单位：李佳琦Austin 公众号

技术支持：技术支持方仅提供页面技术支持，不承担由活动引起的法律责任。

活动规则：

活动说明：

活动时间：

活动奖品：

活动数量：

活动说明：

活动时间：

活动奖品：

活动数量：

金程教育毕业季送锦鲤[教培行业]

公众号涨粉 裂变传播

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

体验活动



活动亮点

- [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；
- [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；
- [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

浏览人数: 4654 参与人数: 3662 分享次数: 509

The screenshots illustrate the activity's user interface. The first shows a mobile phone displaying the activity banner with the text '毕业季送锦鲤!' and '勇往“职”前' (Boldly Advance to Your Future). The second screenshot shows the activity details, including the title '毕业季送锦鲤!', a list of prizes (iPhone 11, Yves Saint Laurent 333口红, Empire's Fall book, Mi Pen, 2000 yuan scholarship), and the rule that clicking the carp can win a prize. It also mentions free pre-job training and internships. The third screenshot shows the WeChat mini-program interface for claiming a prize, with fields for '兑奖码' (Redemption Code) and '前往公众号兑奖' (Go to official account for redemption).

暑 假 案 例



HALOCAFE捉住暑期尾巴[食品饮料]

品 牌 传 播 门 店 引 流

主办单位

HALO CAFE

活动时间

2021.08.30-2021.09.05

活动亮点

- [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；
- [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

采 用 活 动 打 地 鼠

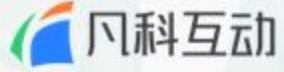


体 验 活 动

浏览人数：16320 参与人数：15492 获奖人数：8350

The screenshots show the game interface with the following details:

- Screenshot 1 (Top Left):** Game lobby screen titled "HALO CAFE 捉住暑期尾巴". It features a large green banner with the text "SUMMER 捉住暑期尾巴" and a cartoon lime character. Below the banner, it says "您今天还有 5 次参与机会". At the bottom, there's a yellow button labeled "GO".
- Screenshot 2 (Top Middle):** A detailed view of the game's reward section. It lists four levels of prizes:
 - 一等奖: 免费<爆柠系列> 饮一杯
 - 二等奖: <爆柠系列> 买一赠一券
 - 三等奖: <爆柠系列> 两杯立减12元券
 - 四等奖: <爆柠系列> 单杯立减5元券It also shows the event period: 2021年08月30日 00:00 ~ 2021年09月05日 21:00.
- Screenshot 3 (Top Right):** A summary page for the activity. It displays the total statistics: 浏览人数: 16320, 参与人数: 15492, 获奖人数: 8350. It also shows the QR code for the activity, the address: 所有HALO CAFE门店均可兑奖, and a note about the rules: 1.凭券到店即可免费兑换<爆柠系列> 饮一杯；2.本券仅适用于：爆柠油柑茶、柠檬爆柠茶（2选1）；3.每单限用1张券，单张券仅限兑换一杯，不可重叠使用，不与其他优惠共享；4.参与活动店铺：所有HALO CAFE门店；5.使用前请本人出示本券，给店员核销使用；6.中奖后，如何找回奖券？进入活动后一点点右上角“活动锦囊”→我的奖品。



登录万科网 (www.fkw.com)
了解上方产品

为什么选择凡科互动？

凡科互动

- 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
- 新三板上市公司保障，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

登录凡科互动官网 免费创建H5营销活动

<https://hd.fkw.com/>



关注凡科互动公众号，
获取功能通知、营销
玩法

如分享案例内容，属于企业隐私内容，请及时联系我司删除