

汤城小厨会员拉新+新品推广

广告主: 汤城小厨

所属行业: 餐饮

执行时间: 2018.09.17-10.15

参选类别: 电商营销类

营销背景

汤城小厨连续两年, 在 9 月份举办会员活动, 旨在通过焕活老会员, 提升 9 月生意的淡季低谷。

今年 9 月, 汤城小厨为用户准备了两份超级大礼: 价值 3200 元的 VIP 礼包+新菜品。但如何覆盖更广的食客? 焕活更多沉睡会员? 让品牌在淡季声势不淡, 生意逆增长? 成为亟待解决的课题。

营销目标

通过在美团点评, 用分享机制吸引大量消费者参与游戏活动, 提升 GMV, 为商家活动造势, 积累口碑。

活动目标

TARGET

超级福利下的超级声响



策略与创意

超级 VIP 福利礼包, 吸引用户来玩;

每周新品释放解锁预告, 唤起用户的好奇心, 让用户想玩;

组团解锁新品免费吃的福利，让用户拉上好友来玩，社交裂变。

策略创意

IDEA

玩



让用户先与品牌玩起来，在玩的同时，传递认同和好感度。



为福利，玩

超级VIP福利礼包，吸引用户来玩



因悬疑，玩

每周新品释放解锁预告，唤起用户的好奇心，让用户想玩



靠朋友，玩

组团解锁新品免费吃的福利，让用户拉上好友来玩，社交裂变



CREATIVITY

执行过程/媒体表现

互动 H5-超久签到造悬疑，组团社交引裂变

媒介执行

MEDIA

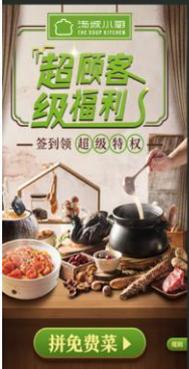
互动H5

超久签到造悬疑
组团社交引裂变



今天有我喜欢的菜，快来帮我解锁哟！

今天别忘了签到哟！



超顾客级福利



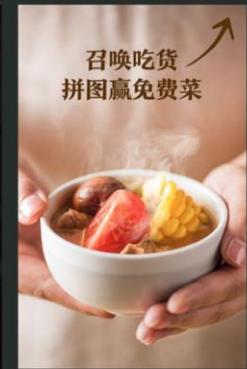
签到排行榜



邀请好友解锁



分享累积签到



召唤吃货 拼图赢免费菜



好友已解锁2块拼图

社区活动-佛系青年热议的保温杯超级养生秘笈

媒介执行
MEDIA

社区活动

佛系青年热议的保温杯
超级养生秘笈



活动主题
哪一刻发现自己开始养生了？

活动时间
2018年9月12日——2018年9月25日

活动规则
在本帖下留言互动，说出你发现自己开始养生的时刻，回帖数不得恶意刷屏、灌水及广告。

活动奖励
福利一：我们将从投票求参加活动的本地会员中随机抽取10人每位获得：价值200元的汤城小厨代金券1张。
福利二：我们将从投票求参加活动的本地会员中随机抽取10人每位获得：汤城小厨【2018超级吃货】名额，获得价值800元汤城小厨超级吃货券1张（按季度发放，每季度200元）。

文瑞javelin 发布于 2018-09-12 20:05:54
哪一刻发现自己开始养 (shuai) 生(lao)了？

岁月日白催人老，由早至晚多劳碌；
七个闹钟不睡吵，如今早起不用煮；
起床不再忙化妆，温上一杯热的好；
我推健身有规律，楼下慢跑加跳绳；
早餐不再陪家人，牢记早餐要吃饱；
煲汤炖汤常备，多行几步脚更老；
开始工作单喝水，枸杞菊花泡红茶；
陈年气虚多痰症，如今通鼻都不怕；
可爱的茶加多宝，全球农夫和蜂蜜；
陈皮的柠檬口汤，回家洗手将汤煲；
食材搭配了于心，那对烹饪不再难；
冷水冲凉是常规，如今热水勤泡脚；
遇见发量稀稀疏，生发何苦乌皂角；
陈年脱发小烦恼，洗头护发和护发；
加班熬夜顶不住，只是觉得到病倒；
祝社区各位宝，健康快乐永不老。



喜欢吃白粥了 发布于 2018-09-12 20:09:29
冬天保温杯养身有保温杯，办公室保温杯有保温杯

不遇的小马君 发布于 2018-09-12 20:09:43
早上起床再也睡不着了，原来现在到秋了

新读诗 发布于 2018-09-12 20:10:07
洗头护发突然发现一次用了15瓶！洗发水不好！赶紧补起来吧！洗发水也是精华！还有各种护发气...吧吧，我那个三天健康效果很现实。

狐狐小椰子 发布于 2018-09-12 20:10:14
早晨每天上床多睡会，这样冬天不冷睡手凉凉

L.麒麟 发布于 2018-09-12 20:10:56
开始健身了...坚持每天...晚上不熬夜...坚持健身...

营销效果与市场反馈

整体活动效果
EFFECT

