

五月节日营销方案

劳动节 · 五四青年节 · 母亲节 · 国际护士节 · 吃货节 · 520情人节 · 世界无烟日

品牌传播 | 留存活跃 | 促销转化



目录

CONTENTS

01 五月节日盘点

03 节日案例分享

02 节日模板推荐

04 产品介绍

1

五月节日盘点



五月节日盘点



劳动节

5.1

宜：赞颂劳动者/小长假营销

- 1、**各类行业**：以“赞颂劳动者”为主题，结合游戏玩法，植入品牌元素进行宣传；或结合现场抽奖玩法，可为线下活动做引流；
- 2、**电商行业**：借节日做促销，利用拼团/秒杀玩法，以限时优惠吸引用户购买商品；
- 3、**票务旅游**：以“五一小长假”为切入点，利用H5微传单进行品牌传播/旅游促销活动宣传；或结合投票玩法，引导用户参与晒照并邀请好友参与投票；
- 4、**美妆/服饰**：主推五一出行防晒组合套装，利用五一宠粉抽奖玩法，以优惠券设奖的形式吸引用户购买，促进粉丝活跃



五四青年节

5.4

宜：正能量营销

- 1、**各类行业**：以节日宣传为主题，利用H5微传单，植入品牌进行宣传；或以各年代青年群体的衣食住行的异同为切入点，进行商品促销；
- 2、**新媒体行业**：开展新时代的五四精神、当代青年的使命等话题，结合益智类游戏玩法，引导用户自发在朋友圈进行传播；
- 3、**政府组织**：举办杰出青年评选活动及表彰大会，结合H5微传单或投票玩法，进行活动宣传；
- 4、**教育行业**：开展五四青年节答题比赛，结合答题玩法，引导学生参与活动以达到节日宣传科普效果



立夏/小满

5.6/5.21

宜：节气营销

- 1、**各类行业**：以节气宣传为主题，利用H5微传单，推出节气主题H5海报，植入品牌元素进行宣传科普；
- 2、**日用百货**：结合节气特色，以避暑、祛暑气为主题，推出夏季降温商品清单，结合拼团玩法，进行商品促销；
- 3、**服饰美妆**：以迎接夏天为切入点，开展夏季换新活动，结合拼团/砍价玩法，进行商品促销

五月节日盘点



母亲节

5.14

宜：感恩营销

- 1、**各类行业**：以感恩母亲节为主题，利用H5微传单，推出品牌借势H5海报进行节日宣传或促销活动宣传；
- 2、**新媒体行业**：发起#最美母亲#话题，结合投票活动，邀请用户晒照片并配文参与投票；
- 3、**电商行业**：以礼遇母亲为主题，结合秒杀/拼团玩法，吸引用户下单购买商品，献礼母亲；
- 4、**餐饮/鲜花**：主推母亲节美食/鲜花套餐，结合抽奖、小游戏，以免单、优惠券社设奖的形式吸引用户购买



国际护士节

5.12

宜：致敬营销

- 1、**各类行业**：以宣传国际护士节为主题，利用H5微传单制作致谢贺卡，并植入品牌进行传播；或结合抽奖玩法，开展致敬白衣天使抽奖活动，增强品牌好感度；
- 2、**医疗机构**：借助节日氛围，结合投票玩法，开展评选星级护士活动，邀请用户参与投票，以达到品牌宣传的效果；
- 3、**新媒体行业**：借势节日热点，发起#防疫#、#致敬医护人员#等话题，进行话题营销



吃货节

5.17

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；或结合吃货节趣味游戏/抽奖玩法，以优惠券设奖吸引用户到店就餐；
- 3、**新媒体行业**：发起#吃货厨艺大比拼#的话题，结合投票玩法，邀请用户晒照片参与投票，以达到品牌宣传的效果

五月节日盘点



520情人节

5.20

宜：告白营销

- 1、**各类行业**：利用微传单H5，制作520表白相册，植入品牌元素进行节日宣传或促销活动宣传；
- 2、**新媒体行业**：发起#520考验真爱#话题，结合答题玩法，以真爱大礼包设奖，吸引情侣参与答题；
- 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**：以告白情人节为主题，结合游戏/抽奖玩法，以优惠券和实物礼品设奖吸引用户参与



世界无烟日

5.31

宜：健康营销

- 1、**各类行业**：以宣传世界无烟日为主题，利用H5微传单制作H5宣传海报，并植入品牌进行传播；
- 2、**政府组织**：开展世界无烟日答题比赛，结合答题玩法，引导用户参与活动，以达到知识科普的目的；
- 3、**新媒体行业**：借势节日热点，发起#吸烟有哪些危害#、#如何科学戒烟#等话题，进行话题营销

2

节日模板推荐



劳动节

赞颂劳动者

- 1、**各类行业**：以“赞颂劳动者”为主题，结合游戏玩法，植入品牌元素进行宣传；或结合现场抽奖玩法，可为线下活动做引流；
- 2、**电商行业**：借节日做促销，利用拼团/秒杀玩法，以限时优惠吸引用户购买商品；



五一小游戏



劳动节现场抽奖



五一秒杀活动

劳动节

小长假营销

- 3、**票务旅游**：以“五一小长假”为切入点，利用H5微传单进行品牌传播/旅游促销活动宣传；或结合投票玩法，引导用户参与晒照并邀请好友参与投票；
- 4、**美妆/服饰**：主推五一出行防晒组合套装，利用五一宠粉抽奖玩法，以优惠券设奖的形式吸引用户购买，促进粉丝活跃



五一旅游促销



晒照投票活动



五一宠粉抽奖

五四青年节

正能量营销

- 1、**各类行业**：以节日宣传为主题，利用H5微传单，植入品牌进行宣传；或以各年代青年群体的衣食住行的异同为切入点，进行商品促销；
- 2、**新媒体行业**：开展新时代的五四精神、当代青年的使命等话题，结合益智类游戏玩法，引导用户自发在朋友圈进行传播；



五四宣传海报



五四优惠促销



五四益智类游戏

五四青年节

正能量营销

- 3、**政府组织**：举办杰出青年评选活动及表彰大会，结合H5微传单或投票玩法，进行活动宣传；
- 4、**教育行业**：开展五四青年节答题比赛，结合答题玩法，引导学生参与活动以达到节日宣传科普效果



五四评选活动宣传



五四投票活动



五四答题活动

立夏 / 小满

节气营销

- 1、**各类行业**：以节气宣传为主题，利用H5微传单，推出节气主题H5海报，植入品牌元素进行宣传科普；
- 2、**日用百货**：结合节气特色，以避暑、祛暑气为主题，推出夏季降温商品清单，结合拼团玩法，进行商品促销；
- 3、**服饰美妆**：以迎接夏天为切入点，开展夏季换新活动，结合拼团/砍价玩法，进行商品促销



节气宣传海报



节气宣传海报



天天拼团活动

母亲节

感恩营销

- 1、**各类行业**：以感恩母亲节为主题，利用H5微传单，推出品牌借势H5海报进行节日宣传或促销活动宣传；
- 2、**新媒体行业**：发起#最美母亲#话题，结合投票活动，邀请用户晒照片并配文参与投票；



祝福贺卡



促销海报



投票活动

母亲节

感恩营销

- 3、**电商行业**：以礼遇母亲为主题，结合秒杀/拼团玩法，吸引用户下单购买商品，献礼母亲；
- 4、**餐饮/鲜花**：主推母亲节美食/鲜花套餐，结合抽奖、小游戏，以免单、优惠券社设奖的形式吸引用户购买



秒杀活动



抽奖活动



互动小游戏

国际护士节

致敬营销

- 1、**各类行业**：以宣传国际护士节为主题，利用H5微传单制作致谢贺卡，并植入品牌进行传播；或结合抽奖玩法，开展致敬白衣天使抽奖活动，增强品牌好感度；
- 2、**医疗机构**：借助节日氛围，结合投票玩法，开展评选星级护士活动，邀请用户参与投票，以达到品牌宣传的效果



节日宣传



抽奖活动



星级护士评选活动

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；或结合吃货节趣味游戏/抽奖玩法，以优惠券设奖吸引用户到店就餐；



吃货节电商促销



秒杀购券



美食秒杀

吃货节

吃货营销

- 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；或结合吃货节趣味游戏/抽奖玩法，以优惠券设奖吸引用户到店就餐；
- 3、**新媒体行业**：发起#吃货厨艺大比拼#的话题，结合投票玩法，邀请用户晒照片参与投票，以达到品牌宣传的效果



抽奖活动



互动小游戏

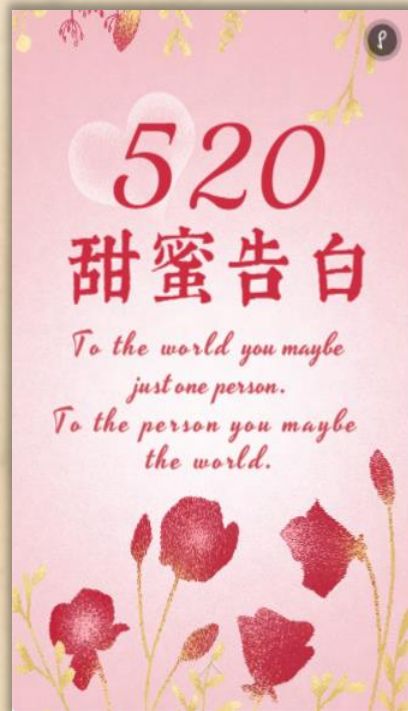


投票活动

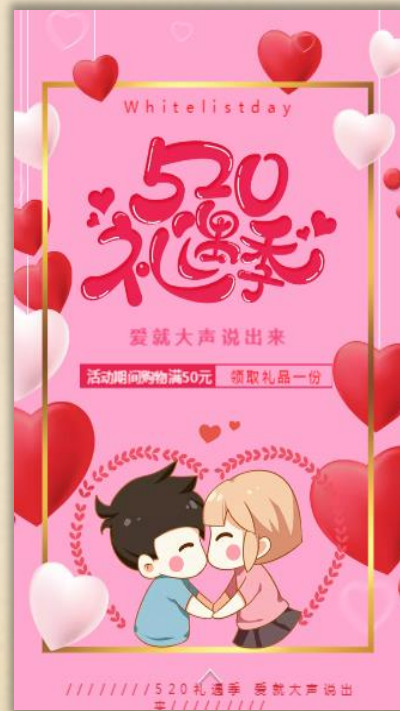
520 情人节

告白营销

- 1、**各类行业**：利用微传单H5，制作520表白相册，植入品牌元素进行节日宣传或促销活动宣传；
- 2、**新媒体行业**：发起#520考验真爱#话题，结合答题玩法，以真爱大礼包设奖，吸引情侣参与答题；



告白相册



活动促销宣传



答题活动

520 情人节

告白营销

- 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**：以告白情人节为主题，结合游戏/抽奖玩法，以优惠券和实物礼品设奖吸引用户参与



秒杀活动



抽奖活动



互动小游戏

世界无烟日

健康营销

- 1、**各类行业**：以宣传世界无烟日为主题，利用H5微传单制作H5宣传海报，并植入品牌进行传播；
- 2、**政府组织**：开展世界无烟日答题比赛，结合答题玩法，引导用户参与活动，以达到知识科普的目的；



节日宣传



科普竞答



答题活动

3

节日案例分享



劳动节案例

五一宠粉福利[电商行业]

活跃粉丝 信息留存

✓ 主办单位
李佳琦Austin 公众号

✓ 采用活动
彩蛋消消乐

✓ 活动时间
2020.05.01-2020.05.05

- ✓ 活动亮点
- 1、**[奖项吸引]**以实物奖品、现金红包设奖，对粉丝的吸引力较大；
 - 2、**[组队参与]**引导玩家邀请好友参与游戏从而获得额外参与机会，有利于活动实现裂变传播；
 - 3、**[联系信息收集]**领取奖品需要中奖者填写联系信息，有利于实现用户信息留存

浏览人数：205069 参与人数：160245 获奖人数：18091



五四青年节案例

五四云竞赛[地产行业]

浏览人数：9482 参与人数：8969 获奖人数：1118

公众号涨粉 奖品丰厚

- ✓ 主办单位
武汉招商会
- ✓ 采用活动
五四最强知识青年
- ✓ 活动时间
2020.05.01-2020.05.04
- ✓ 活动亮点
 - 1、**[粉丝专属]**以开启粉丝专属功能，引导用户关注公众号后参与答题，有利于公众号涨粉；
 - 2、**[红包奖品]**以微信红包设奖，吸引用户参与答题；
 - 3、**[公众号兑奖]**引导用户前往公众号兑奖，有利于实现公众号引流涨粉



母亲节案例

献礼母亲节[电商行业]

浏览人数: 20970 参与人数: 18847 获奖人数: 17038

活跃粉丝 信息留存

✓ 主办单位
完美日记

✓ 采用活动
采花抢礼献
母亲

✓ 活动时间
2020.05.08-2020.05.08

✓ 活动亮点

- 1、**[奖项匹配]**品牌宠粉活动，以自家产品、优惠券设奖，比较契合用户的需求；
- 2、**[联系信息收集]**领取奖品需要中奖者填写联系信息，有利于实现用户信息留存



国际护士节案例

迎接新生最美护士评选[医疗机构]

浏览人数: 8275 参与人数: 6887 获奖人数: 2095

品牌宣传 信息留存

- ✓ 主办单位
深圳美中宜和妇产医院
- ✓ 采用活动
最佳员工评选大赛
- ✓ 活动时间
2020.05.12-2020.05.19
- ✓ 活动亮点
 - 1、**[奖项匹配]**以医院产品服务设奖，比较契合用户的需求，吸引用户参与投票；
 - 2、**[联系客服兑奖]**引导用户添加客服微信进行兑奖，有利于用户信息留存



吃货节案例

517吃货节欢乐摇[商超百货]

促进转化 线下引流

- ✓ 主办单位
新世界中心商场
- ✓ 采用活动
“摇一摇”
送好礼
- ✓ 活动时间
2020.05.17-2020.05.20
- ✓ 活动亮点
 - 1、**[奖项匹配]**以微信红包、美食抵用券设奖，比较契合用户的需求，并且有利于促进用户消费；
 - 2、**[联系信息收集]**领取奖品需要中奖者填写联系信息，有利于实现用户信息留存；
 - 3、**[线下兑奖]**中奖者需要到商场兑奖并核销，有利于线下引流

浏览人数：14340 参与人数：14337 获奖人数：2002



517吃货节欢乐摇

填写联系信息

姓名 请输入姓名

联系电话 请输入联系电话

提交



517吃货节欢乐摇

33元美食抵用券

兑奖期限：2020.05.17 10:00 至 2020.05.29 18:00

兑奖码：888888 复制

立即兑奖

凭券联系现场工作人员兑奖

兑奖券详情

兑奖期限 2020-05-17 10:00至2020-05-29 18:00

可用时段 周一至周日

兑奖地址 幸运儿们需本人凭本手机核销码到商场一楼中庭活动摊位兑换

兑奖须知 不填写则不显示

客服电话（未开启）

主办单位介绍

了解更多

520情人节案例

告白节-为你摘星[商业零售]

品牌宣传 门店引流

浏览人数: 105832 参与人数: 97708 获奖人数: 94118

✓ 主办单位

三福SANFU

✓ 采用活动

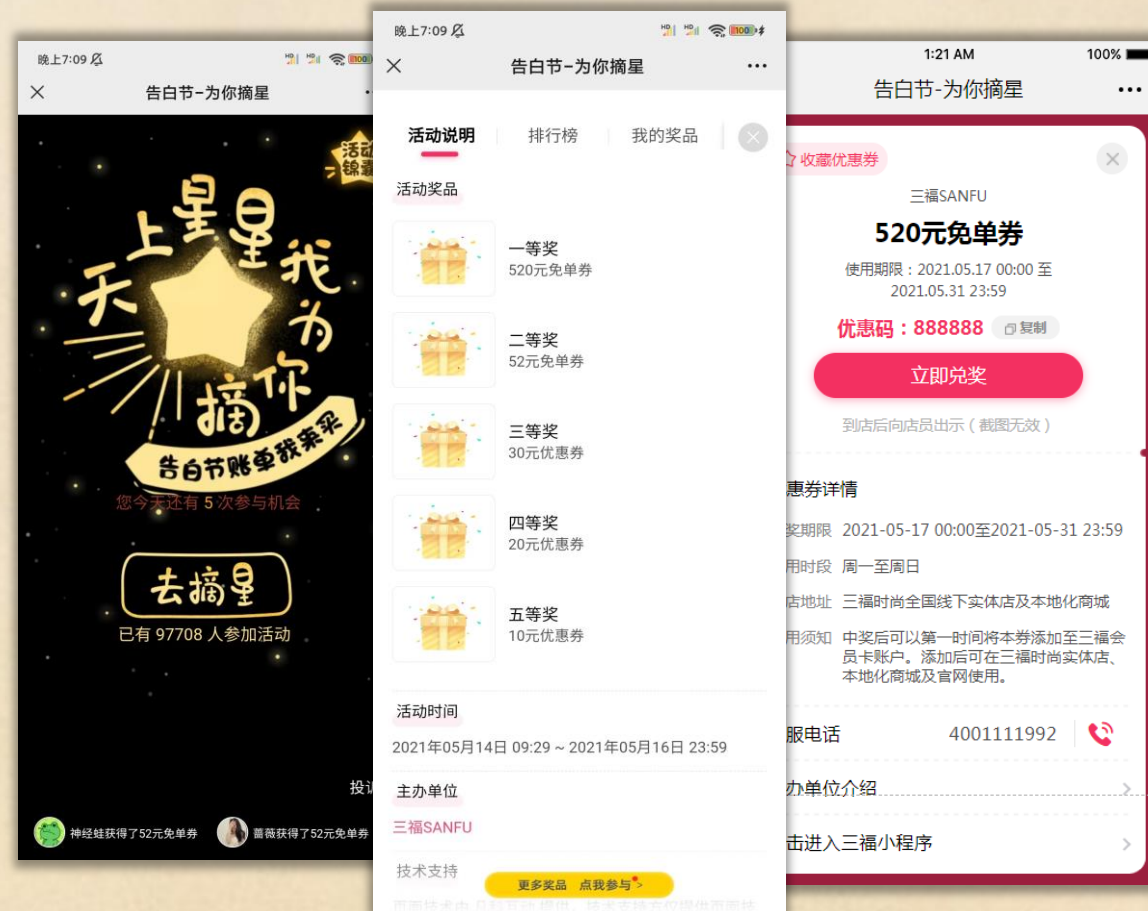
情人节为你
摘星

✓ 活动时间

2021.05.14-2021.05.16

✓ 活动亮点

- 1、**[奖项匹配]**以免单券、优惠券设奖，比较契合用户的需求，吸引用户参与抽奖，且成本可控
- 2、**[线下兑奖]**中奖者需要到实体店进行奖品兑换使用，有利于将用户引流至门店，并促进转化



世界无烟日案例

世界无烟日有奖知识问答[政府组织]

浏览人数：23700 参与人数：22010 获奖人数：9804

品牌宣传 门店引流

✓ 主办单位
佛山市公安局高明分局

✓ 采用活动
脑力大挑战

✓ 活动时间
2021.05.31-2021.06.11

✓ 活动亮点

- 1、**[首屏广告]**设置首屏图片广告，让用户进入活动页面就能看到，强调活动主题；
- 2、**[红包奖品]**以微信红包设奖，有奖竞答能吸引更多用户参与答题，扩大活动传播范围



为什么选择营销活动？

营销活动

- 价格实惠
- 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