

## 互动营销方案

为新品服装上市，现将此互动营销方案分为线上互动与线下互动两个部分进行设计，以达到促进销售，积累用户数的目的，具体步骤如下。

### STEP01 线下互动部分

为促进服装的销售，可以利用 AI+AR 技术，放置互动机，吸引用户的注意，通过在官方微博公布活动规则及奖品，吸引更多用户参与进来。例如，将互动机游戏设置为服装搭配，用户搭配完成后上传照片，可展示在互动机首页，让其他用户进行评分和点赞，活动结束后，评分与点赞综合第一的用户将获得下季度新品。

#### 线下推广的方式有：

- 1、广告宣传推广；以海报的形式进行推广，出现在公共场所，交通工具等地方；
- 2、活动宣传；线下活动推广，通过举办一些活动的形式进行推广；
- 3、名片推广，通过线下发名片的形式推广；
- 4、宣传单推广，通过请人发宣传单形式推广；
- 5、赠品推广，通过在赠品上印刷品牌信息，然后寄给客户进行推广；
- 6、二维码推广；在实体店，或者是名片二维码推广。

线下营销是针对“线上”营销而言的，主要是针对目标市场的小众群体，以阶段性滚动的方式提供即时行动的诱因，运营非媒体广告的方式，力图实现“一对一互动”式的沟通的营销手法。按营销传播的载体划分，营销服务可分为线上营销服务与线下营销服务，在营销服务中使用电视、报纸、广播、杂志、互联网、电影院、户外七大媒介作为载体的营销服务为线上营销服务。除此之外的营销服务均为线下营销服务。

在互联网+的新生态环境下，营销活动越来越受到企业们喜爱，线下推广正是在移动互联网的大环境中，它是营销活动的闭环，线下推广效果直接决定整个营销方案最终实际效果。线下的推广活动会使网站真正成为发布信息的平台，真正成为方便快捷的沟通信息与情感的工具。

举办一个成功的线下活动可以形成多种效应，在短的时期内聚集起用户群，网友与网站、网友与网友之间实现进一步交流与接触，同时随着推介活动的扩大，还可以用媒体跟踪报道来扩大舆论的注意并形成传播，持续的提高活动的主题与网站人气，增大扩散性营销通路。

总之，线下推广不仅能够提升网站的直接流量，更是企业品牌的一种宣传方式。只有开展把线下和线上推广，两者相结合，才能发挥企业广告宣传的最大优势。

### STEP 02O 线上互动部分

通过在微博发起互动活动，设置可观的奖励，吸引微博“粉丝”参与并进行转发，进一步吸引更多用户参与进来。例如，关注、转发和评论进行抽奖，或晒买家秀并@官方微博，在7天内，点赞数排名前三的用户获得奖品。

#### 线上营销方式

线上营销的手法很多，常见的有 SEO SEM、网络广告等，大多数时候，实施线上营销需要结合多种有效手段进行配合，才能圆满完成预定目标，当然并非每个方法都适用于所有网站，具体的网站需要结合具体情况来进行营销手法的选择。

##### 1.搜索引擎优化(SEO)

搜索引擎优化是目前使用最为广泛的线上营销手段之一 也是带来效果最好的手段之一，通过搜索引擎优化，能使网站的目标关键词以及重要的长尾词排名搜索引擎的前列给网站带来可观的效益。现在的效果相比以前要低一点，因为竞争者很多。

##### 2、病毒式营销

病毒式营销最为典型的例子就是邮件营销，这种营销方式能将信息快速传递到数百万个潜在用户的邮箱中，当然，现在的邮箱都有垃圾过滤机制，方法不当，效果会很差。但

是，好的内容，仍然会被用户接受和喜爱，从而给网站带来不错的效益。比较经典的成功案例当属微软的 hotmail 推广。

### 3、微博营销

微博营销是近期比较新颖的一种营销手段，通过微博营销带来的良好口碑是不容小觑的。一般的微博营销方式有转播抽奖、转播赠送礼物等形式。近期比较经典的例子就是蔡文胜的微博转发送礼活动和 360 与金山的微博大战。

### 4、信息发布

信息网站目前仍然是网民获取信息的一个很重要的渠道，因此信息发布的营销手法广泛应用于各种行业。信息发布能给网站带来足够大的曝光率，只要发布的信息覆盖面够大，所带来的品牌效益是非常大的。

### 5、网络会员制营销

网络会员制营销的最大特色在于抓住了用户的好奇心通过会员制邀请宣传推广，能够带来质量比较高的用户。会员制营销一般适用于社区论坛，近期最为经典的例子则是富营销论坛，所采用的会员制营销手段，在短短数月之内就将论坛的会员从增加到上万。

### 6、个性化营销

个性化营销也是一种比较新兴的营销手段简单的说个性化营销就是指企业根据不同的客户需求制定不同的营销和服务。个性化营销的优势在于它能够精确营销，大大提高了其人力效率。

### 7、QQ 群营销

QQ 群营销是一种很经典的营销方式，但又是一种最有效的方式之一，通常这样的营销方式需要用户的认同性强才容易持久。通过 QQ 群营销，能够给网站带来大量的流量，同时它的好处也在于能够实时与网站关注用户互动交流。QQ 群营销的例子很多，相信很多社区或者论坛都有相应的 QQ 群列表，甚至很多个人博客的博主也建了很多个 QQ 群以方便与用户实时互动交流。

### 8、网络广告

网络广告在互联网最为初始的时候就已经很流行到现在仍然是各大网站的首选营销手段之一，它的优势在于目标群体受众广，能有效提升品牌知名度。

## STEPO3 结合线上与线下开展互动活动

在线下设置条件，用户完成后，拍下照片或视频，上传到微博等新媒体平台，并@官方微博，赢得大奖。例如，在每一家线下门店藏 12 个碎片，要求用户在半小时内，集齐碎片并完成拼图，且要求拍下开始时间、找到每一块碎片的时间和拼图完成的时间，上传并@官方微博，活动结束后，按用时长短排序，用时短的前 10 名，分别给予奖励，除此之外，还应规定每位用户仅能在一家门店参与一次活动，且参与次数不能超过 3 次。

随着网络信息的迅速发展，人们习惯从网络搜索自己所需要的信息，从以下几个方面进行网络宣传推广：

- 1、中心网站:网站是对外宣传形象的窗口，对网站进行及时的活动更新。
- 2、微信公众号:及时推送活动内容，并进行朋友圈转发。(可进行转发集赞送奖品)
- 3、微信大号转发:使用微信大号向粉丝推介活动内容。
- 4、论坛发帖:在地方性论坛发布关于活动内容的帖子。
- 5、短信群发:使用短信群发软件对受众进行活动内容的推介。