

# 2023年十个有创意的线上活动 春节线上活动策划创意方案(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 十个有创意的线上活动篇一

店内的广告同样是很重要的，不同的位置贴设计不同的二维码，比如吧台，可以放一个支架来放置二维码图案。过道可以放一个二维码的指路牌等。店内的二维码不要千篇一律的重复，把二维码做成一种文化。

门口、菜单、吧台、名片、厕所、桌子、楼道、店面形象等。这些都是二维码的放置之处。

还有很多二维码宣传的手段，比如可以在人流量大的地方，去收二维码，叫路人扫描有些商家叫自己员工穿上卡通人物的装扮(米老鼠和唐老鸭)，去大街上和路人合影，以手机二维码。不过这需要耗费一定的人力资源，具体可以根据商家的实际情况来开展。二维码作为最主要的获取粉丝的接口，没有粉丝就谈不上微营销了。微信营销的实质是是对已有客户群体进行二次营销，正由于是已有的客户群体，所以在客户定位上就非常的精准了。

## 十个有创意的线上活动篇二

活动目的应配合活动时间设定，以获得最佳传播效果。结合节日热点、社会热点是电商卖家经常使用的手段之一。

在每年年初，卖家都应该制定促销活动时间表。节日主要非3种类型，如下：

- 1、店铺纪念日（如店庆日、会员日、上新日等）
- 2、购物节（年货节）
- 3、节假日（春节）

## 十个有创意的线上活动篇三

活动方案一. 可以拿出一部分产品来做促销，第1-3天优惠10%，第2-5天优惠15%，第5-7天优惠30%，这个优惠额度你可以自己定，也可以是送东西，有吸引力就行，尤其是最后一个阶段要有很强的爆炸性，但是需要注明数量有限先到先得，这样的广告打出去很有吸引力，而且客户看到后觉得数量有限，想等两天会担心卖完了一点优惠都拿不到，会着急出手，如果你觉得促销到一定阶段了就直接说优惠的数量已经卖完了，如果想优惠让业务员单独，也是可以吸引客户购买的。活动方面可以打个中国好声音的噱头，让客户参与活动唱歌，得分数就是优惠金额，或者是飙高音都行，大家参与了可以吸引人气，也花不了多少钱。

我提供两点供你参考：（具体情况不是很了解，你自己调整）

- 1、团购形式，多买多折，多买多送！
- 2、签售形式，邀请公司领导(业务员也行)在活动当天开展特价签售。

\*不管你最终采用什么样的返利方式，基本的是让消费者乐于接受。

总之为三点：

- 1、恰当、到位的宣传。
- 2、热情周到的服务态度。
- 3、易于接受的活动内容。

## 十个有创意的线上活动篇四

结合xx咖啡的平面媒体合作商，根据广告版面大小设计不同风格的广告宣传图片，突出二维码优惠项目，结合这次要在微信上举办的抽奖活动广告的宣传语一定要有诱惑力。比如这期的报纸广告就可以这样设置(仅供参考，配合广告公司把广告的最大效益利用起来，让粉丝快速增长，如果版面很大，还可以写一些具体的抽奖内容和办法)

- 1、关注xx☐马上有惊喜，更有价值4999的iapd等着你!
- 2、马上有礼，详情关注xx微信的公众平台

本地商圈qq群宣传。

虽然这种方法不新奇，用多了也会让人有点反感，但是要有这样一个理念。“我不是来打广告的，我是来给大家送礼的”在群里和大家多活跃气氛，适当的发点二维码图片和抽奖活动，大家对新奇的事物还是充满好奇心的。

线下活动中☐x展架，易拉宝，海报，都要醒目的张贴出二维码，而活动的主持人也需要多引导消费者进行二维码扫描。把线下活动和微信线上活动相结合，比如现场关注抽奖，或者是现场的营销抽奖。打个比方，在一次活动过程中，我们的主持人邀请大家扫描二维码，告诉大家一会儿会有惊喜，在大家扫描之后，主持人叫大家回复“大转盘”或者是“港湾送礼”等等字样，进行现场抽奖和奖品派发。

## 十个有创意的线上活动篇五

老会员的维护工作也非常重要，当平台有一定粉丝数量的时候，要做好老会员的维护，老会员的维护通过和平时的消息群发相关活动的参与。

特别要说明的是消息群发功能，频率不宜过高，每周3-4次为宜，由于现在每个人手机里都有十几个或者更多公众账号，如果每个公众号每天都发一条消息，那么，势必造成信息干扰，会有被粉丝取消关注的可能，如果十天半个月都不发消息的话，又会让粉丝觉得关注这个微信公众平台的价值不大，也有被取消关注的可能。

再者就是群发消息的内容，不要直接发送太广告的东西，粉丝不希望在微信上面被动接受广告，建议xxx的微信平台平时多发高端生活礼仪方面的知识，例如红酒品鉴、牛排知识，用餐礼仪，甚至是一些菜品的制作流程等等群发消息也不一定必须是图文消息，可以是一张图片，一段文字(200字左右)，最好能引起消费者共鸣，再配合我们提供的微论坛，微投票，微调研，可以帮助xx更了解消费者，从而不断改进自己，提升自己。