



MQDC

微信公众号运营策划



鸣季文化

目录

- 01. 需求分析
- 02. 运营规划
- 03. 服务方案
- 04. 推广战略
- 05. 执行计划



01

需求分析



需求分析

公众号，不只是发图文涨粉丝



微信，不只是聊天工具

微信公众号，应当是线上营销宣传的主阵地



微信作为中国最具活力的社交平台，月活跃用户数量达8亿，而微信公众号也具有精确推送、所有关注者都是目标用户的营销优势。

需求分析



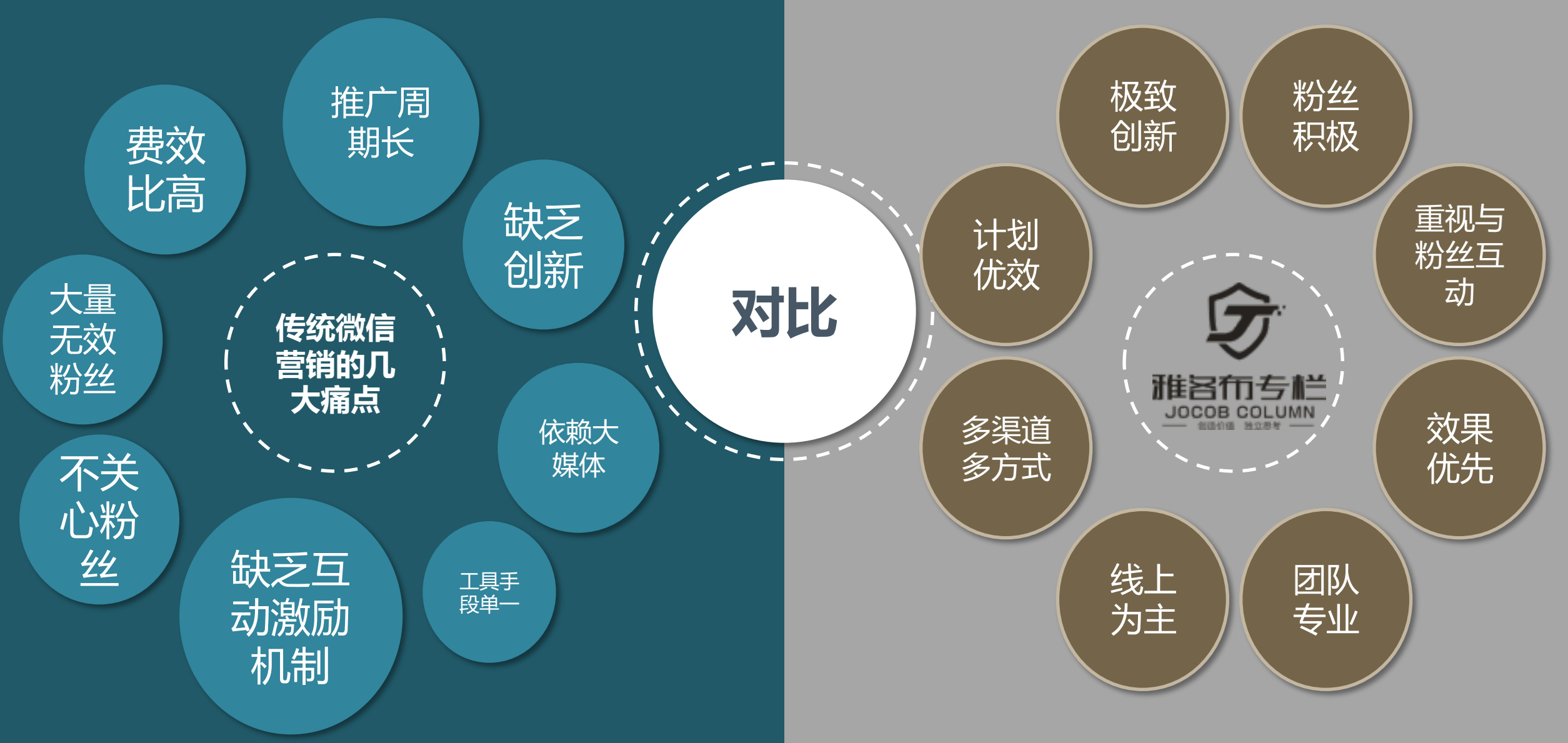
MQDC是泰国最具实力的房地产开发商之一，但在中国还比较缺乏自身宣传的良好渠道，十分需要运营微信公众号来增强用户粘度，打通MQDC与用户的沟通壁垒。

公众号需求



雅各布专栏是一家集策略咨询、创意创新、视觉设计、技术研发、内容制造、营销推广为一体的综合型数字化创新服务企业，提供以互联网、移动互联网为核心的网络技术服务和互动整合营销服务，为传统企业实现“互联网+”升级提供整套解决方案。

需求分析





雅各布专栏秉承实现全网价值营销的理念，在帮助客户形成自身互联网运作体系的同时，有效对接BAT(百度，阿里，腾讯)等平台，通过平台的推广来推进互联网综合服务，实现企业、用户、平台三者**完美对接**，并形成高效互动的枢纽。

为您提供基于微信公众号的**营销托管服务**，我们为客户提供月度、季度、年度移动营销策略服务，通过在线活动、内容创造、企业形象宣传和传递企业价值，并对客户关系进行管理，以达到营销目的新型营销活动。



提供一套**完整的**微信公众号等移动端平台的品牌数字推广策略制定、实施，具体为：内容创造、活动策划、场景定制、广告投放、平台管理、客户关系管理等精准化移动数字营销，帮助企业实现O2O（线上线下结合）服务。



目标用户分析

高端商务



MQDC的目标用户主要以富裕阶层为主，公众号的风格应当偏向于高端商务品味。

见识广泛

他们于世界各地奔走，见识广泛，推文的内容应当符合他们这一层次的知识面，不能过于俗气。



求知欲



这类人往往具有极大的求知欲，对未知的事情感到好奇，公众号的内容必须能激发他们的兴趣，帮助他们了解世界上最前沿的事情。

重视交流

商务人士重视交流，交流即财富，公众号最好能具备社交属性，满足了用户的需求就是增加用户粘度。



一个优秀的公众号平台，可以拉近公司与用户的距离。

需求分析

01 微信订阅号

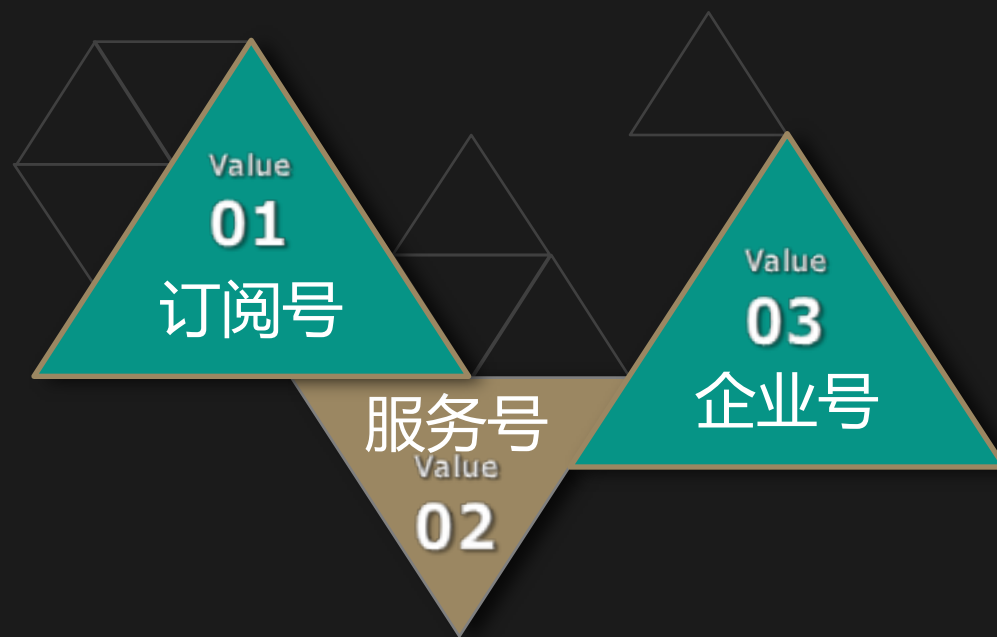
公众平台订阅号，是公众平台的一种帐号类型，旨在为媒体和个人提供一种新的信息传播方式，构建与读者之间更好的沟通与管理模式。



02 微信服务号

公众平台服务号，是公众平台的一种帐号类型，旨在为企业和组织提供更强大的业务服务和用户管理能力，帮助企业快速实现全新的公共服务平台。

三位一体 助力发展



03 微信企业号

公众平台企业号，旨在帮助企业、政府机关、学校、医院等事业单位和非政府组织建立与员工、上下游合作伙伴及内部IT系统间的连接，并能有效地简化管理流程、提高信息的沟通和协同效率、提升对一线员工的服务及管理能力。



需求分析

推送文章

为了提高对公司的关注者
与公司之间的粘度
公众号应适量推送关于
“移民、房产、金融”的内容文章
内容应创新，有趣



图文要求

公司新闻

公众号应实时更新公司的重要新闻
使国内大众
不再对MQDC感到陌生



02

运营规划



联结和改变

- 1、现在的联结系数是几何倍数的，而不是传统的1对N,现在是**N对N**
- 2、媒体不再是掌握在一小部分人手中，而是掌握在所有人手中，媒体虽然重要，但是**内容为王**的时代已经到来。
- 3、未来的营销，一定是从**线上导入线下**。



运营规划

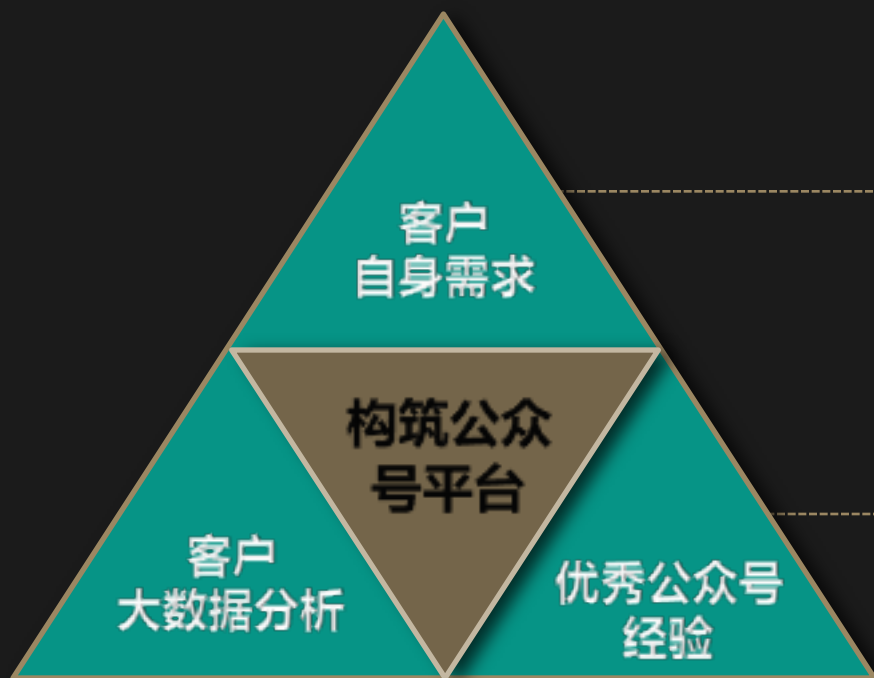
发掘价值

- ◇ **海外资产** 全新的身份象征，也是领先、潮流的置业方法
- ◇ **国际金融** 具有国际视野的投资方式
- ◇ **移民计划** 海外移居，海外留学，海外养老
- ◇ **正大品牌** 借助正大集团在国内常年的影响力，例如：曾经的正大综艺，影响了两代人
- ◇ **海外顾问** 介绍海外置业法律法规，建设一站式顾问服务



运营规划

如何构筑公众号平台



客户自身需求

客户提出的需求、客户喜好风格、客户偏向的公众号、客户提出的合理化建议



总结优秀公众号经验

总结行业案例公众号、行业优秀的平台设置方法、自定义优秀的设置方法

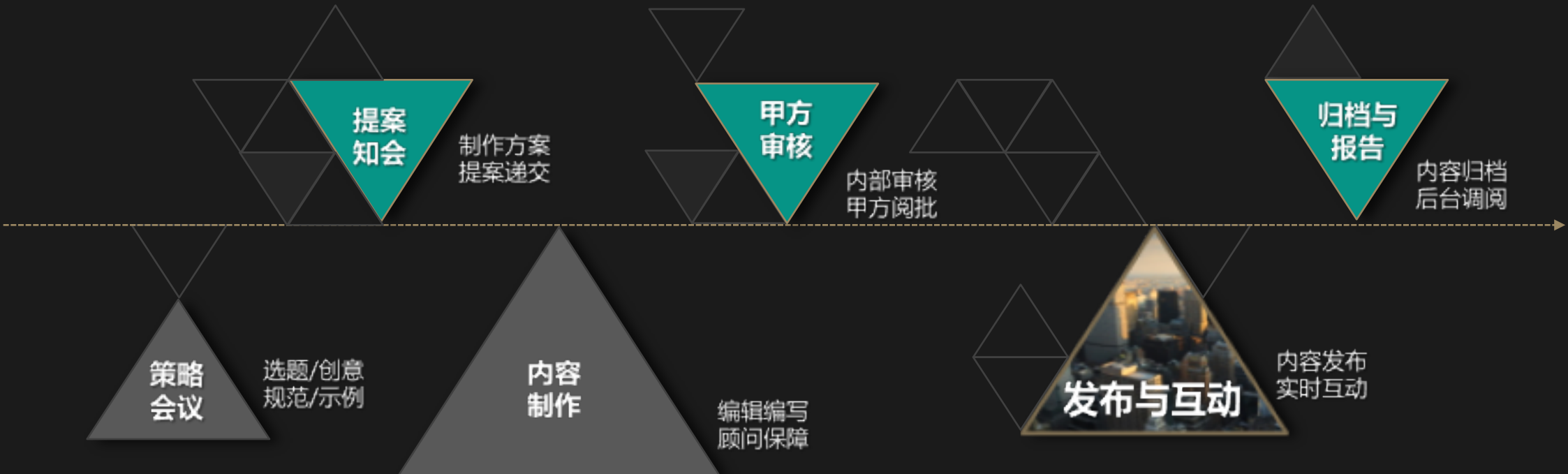
针对客户大数据分析

开始建设后，我们会立刻着手梳理建立分行业的数据储备，针对客户行业我们会给出分析，包括关键词设置、热词设置、颜色偏好

运营规划

推送文章创建流程

为MQDC微信组建的小编们，将严格按照标准流程进行内容制作。以软件项目管理的执行标准，确保出品优异。



移民类文章由出入境管理人士拟定提纲，交由主笔进行编写，经法律顾问内部初审后发往甲方进行审核。

房产类文章由国际房产理财师撰写初稿，交由主笔进行润色，经法律顾问内部初审后发往甲方进行审核。

金融类文章由专业财经编辑撰写初稿，交由主笔进行润色，进行内部初审后发往甲方进行审核。

运营规划

内容项目	常规推送		临时推送	
推送频次	每周三、每周六		视情况增加	
推送时间	18:00		视情况而定	
操作平台	微信订阅号公众平台开发模式（定制管理后台）		微信公众平台编辑模式	
内容形式	导读/索引式	主体内容-多条图文混排	常规/活动式	主体内容
		扩展内容-链接到微官网阅读		H5活动推广页
内容说明	经融、地产、移民相关文章		公司新闻	
	活动宣传		时事要闻	
	重要告知		重要告知	
	企业相关信息		其他甲方要求发布的内容	



运营规划

在实际运营中，微信管理平台主要是通过以下两者构建



我们将根据实时要闻和公司动向，增加主题站和关键词

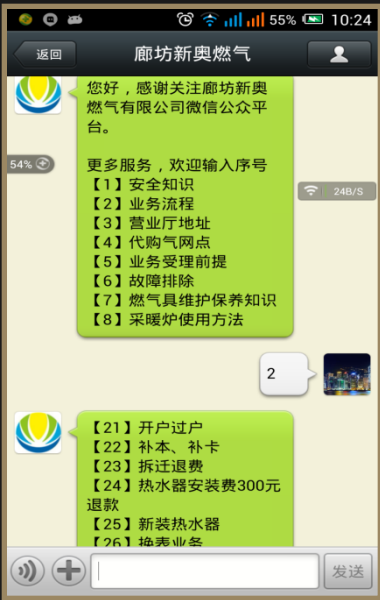
运营规划

智能自动回复

第一步

实现群发通知和简单自助服务

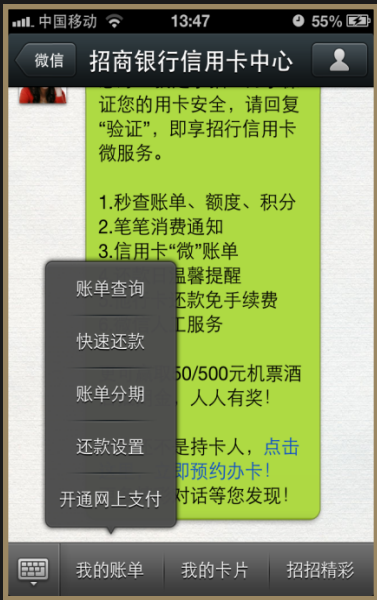
实现将安全提醒、停气通知、节日祝福等信息通过文字、图片、语音、视频、图文等方式群发送至用户；并实现用户通过选择服务菜单，自动获取服务内容。



第二步

实现智能自动回复

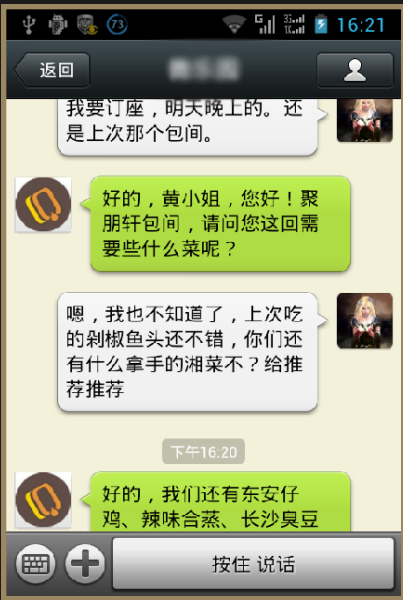
实现系统可根据客户提交的文字，在知识库中匹配相关信息，自动将解决办法发送至客户。



第三步

实现人工服务

继承前两种服务，并实现人工在线受理，达到增加服务形式，降低服务成本，提升客户满意度的最终目的。



运营规划

风险管控

- 严格按照审批流程执行，避免发布负面信息；
- 梳理信息时，应做到分类清晰，内容详尽，便于用户理解和使用；
- 宣传推广时可适当加入菜单设置的层级和分类等信息，是用户能准确找到需要了解的问题；
- 向呼叫中心座席培训微信录入的信息，若用户咨询微信相关内容，做到有效引导用户使用微信菜单；



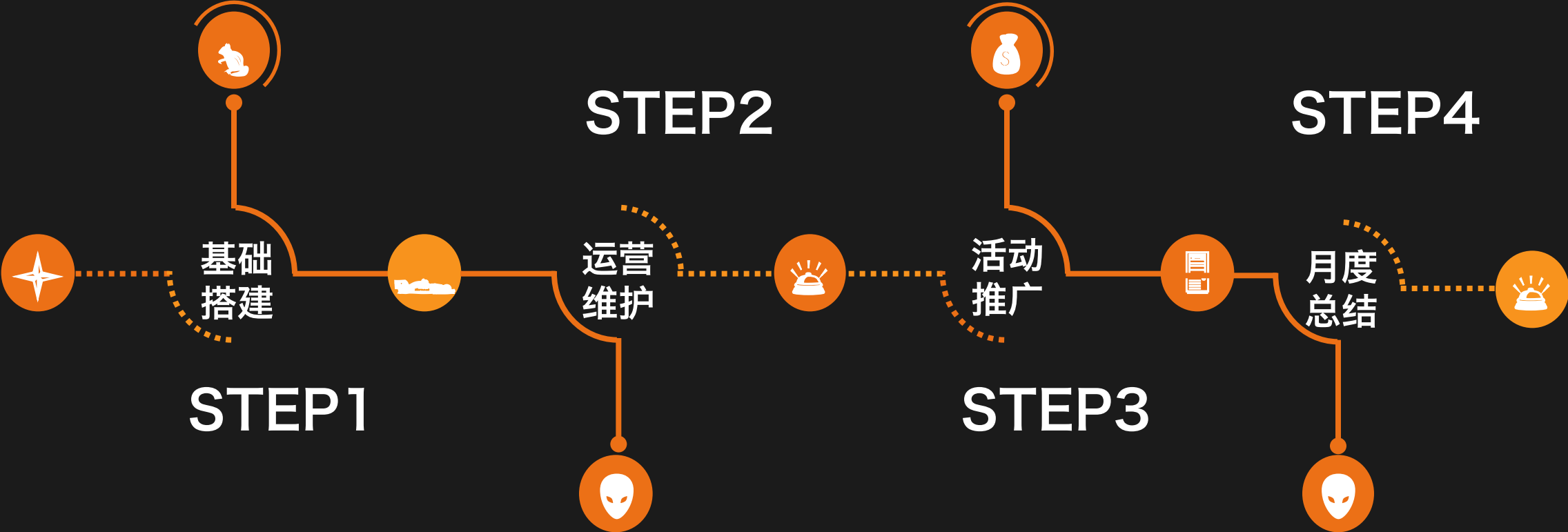


03

服务方案



服务方案



服务方案

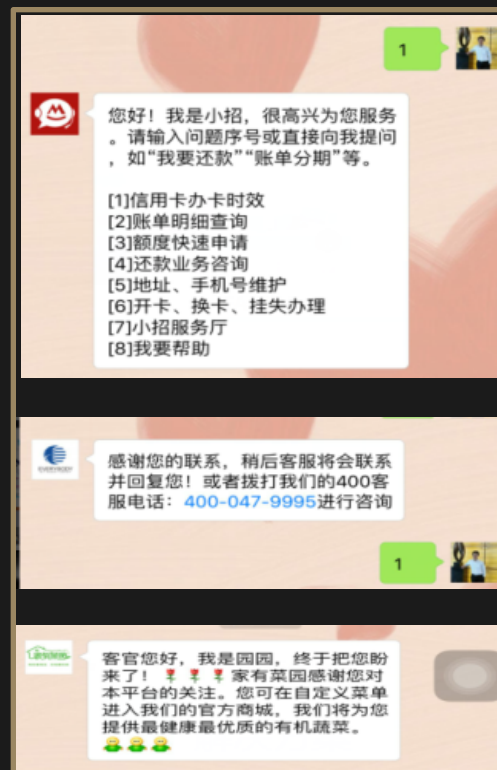
平台设置



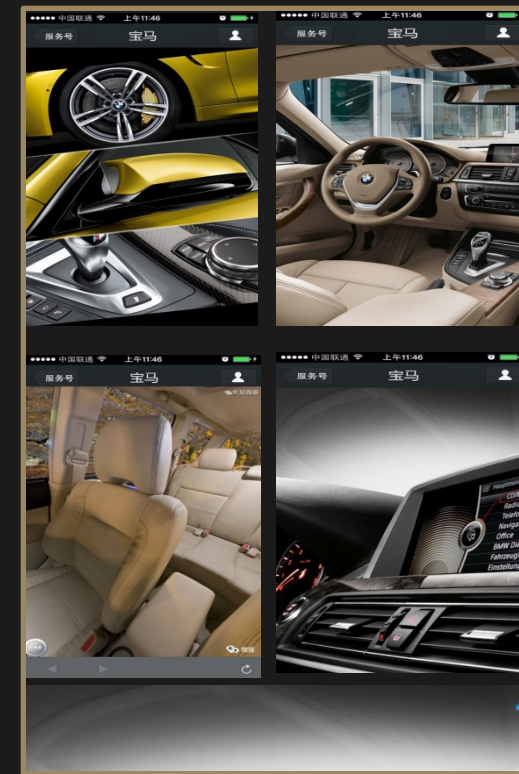
行业论坛



企业微场景



公司拟人吉祥物



360度全景

服务方案

日常运营



服务方案

二维码



名片海报应用

应用到公司日常
海报名片上面
以及设置规则



二维码物料

根据不同场景设计
不同尺寸的二维码
便于应用到不同活动场景



二维码抽奖设置

创意二维码制作与推广
将二维码与抽奖
活动结合

服务方案

原创内容形式示例

图文

故事

漫画

段子



服务方案

数据互动

微调研



微投票



微社区



微留言



除了增强粉丝粘性，还能获得用户数据，构建微信公众号用户画像。

服务方案

线上活动策划



1

吸粉活动

全民经纪人，微助力、幸运大抽奖、生肖翻翻看，这些强有力的吸粉活动能给你带来成千上万的用户，造成成吨的转发分享量。

2

互动活动

吸到了用户，那么怎么让用户和平台进行互动呢？2048、疯狂猜、刮刮乐、拍卖会等活动能让你和你的粉丝之间通过游戏进行互动，加深粉丝的参与性。

3

节日活动

中秋送礼、圣诞活动、鹊桥相会等节日活动爽不停。

服务方案

传播视频制造发布



房款不被坑，女神帮你管钱

2016-03-16

▶ 1734

⋮ 0

[编辑](#) [添加到专辑](#) [删除](#)



女神和你聊“房事”第1期

2016-03-11

▶ 908

⋮ 0

[编辑](#) [添加到专辑](#) [删除](#)

服务方案

热点话题制造

做了10年房地产销售，给大家讲点内幕！（不定期更新）

版块：[老干部闲聊](#)

服务方案

线下活动策划



4

现场活动

在公司年会，企业发布会....各种大型会议上，给紧张严肃的会议气氛加点料？那就用微信墙、微拍互动吧！！

5

优惠活动

团购、优惠券、优惠码、满就送、我要送礼、心愿单开启疯狂促销季，只要活动做得好，没有什么东西卖不了~~

服务方案

大数据反馈



30%

粉丝增加量

活动情况的总结反馈

- 每月提供粉丝浮动变化分析数据。
- 从性别、地域、职业等多方面综合分析，达到精准营销。



45%

宣传访问量

日常运营维护的总结

- 每三天对宣传效果进行数据分析。
- 总结用户喜欢的话题、内容进行针对性推广内容编辑。
- 通过数据分析对推送时间等方面进行调整。



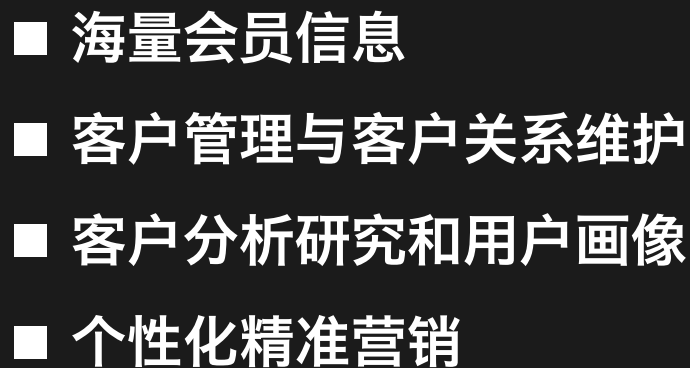
12%

销售额

月度整体分析及下月计划及指导分析

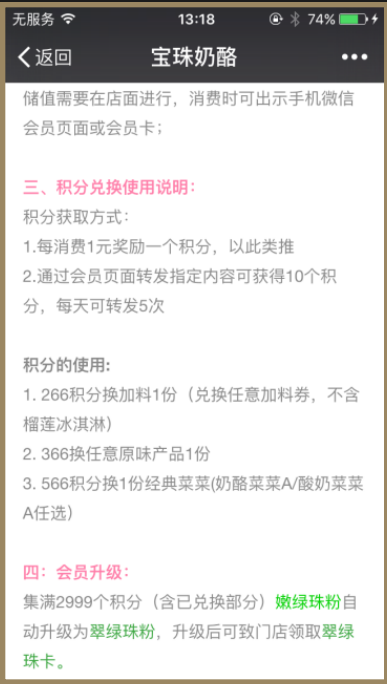
- 每月销售额进行统计分析。
- 将热门产品进行重点推广。

粉丝管理



服务方案

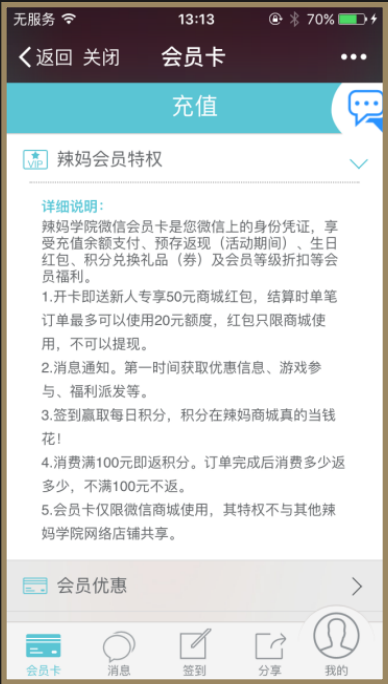
沉淀转化



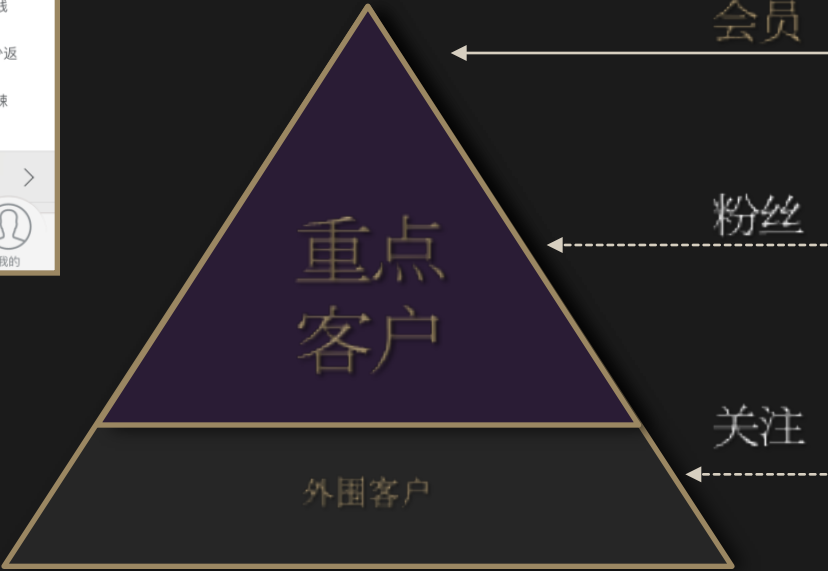
会员策略



粉丝社区

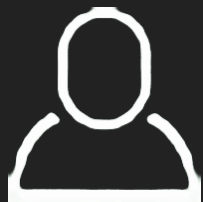


会员特权



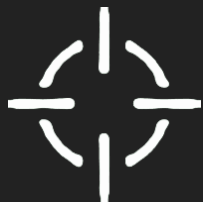
服务方案

会员系统



全能的会员管理

强大的信息存储库，会员信息快捷录入、修改、查询、会员分等级，支持线下会员信息导入，让老会员一键绑定微信会员卡。



精准的会员营销

通过会员资料及消费习惯，定制针对性的精准促销活动，如积分营销、消费充值、电子优惠券、代金券、会员关怀等来维护老客户，设置开卡活动吸引新客户。



强大的积分策略

签到、分享、转发、充值、消费等均可发放积分，客户积分可参与兑换及抽奖，增加用户粘性，提高有效粉丝。



智能的数据分析

会员总数及增长量、消费统计、积分发放回收统计、会员营销赠送状况及使用状态，会员系统现状一目了然。

服务方案

更多微信服务

微商城

微官网

微信公众号

信朋友
不信广告
我
热衷社交分享

针对不同客户，利用微信所独有的特点来调整营销的目的与方式



服务方案

微信办公



移动办公系统

销售管理系统

信息采集系统

微信办公系统

创造性的无缝对接移动办公系统，满足企业多组织间沟通协作、运营管理的需要，提升企业内部移动办公效率和管理水平。

服务方案

微博运营



微博运营服务内容:

平媒软文撰写

草根大号转发

名人/媒体大号转发

服务方案

维护服务

微官网数据的制作、维护、更新和备份

每天**人工检阅**全部交互内容，整理及协助处理粉丝关于产品的抱怨和投诉，协助安排相关问题的解答



服务器对全部推送内容、交互内容、粉丝信息、用户偏好、平台操作进行记录；实现数据的整理、调阅、统计、报表、分析、导出

利用数据进行**用户行为分析**，制定针对性策略，优化服务内容与交互方式



04 推广战略



推广战略

活动策划思路

执行实施

主题、标题
时间、产品



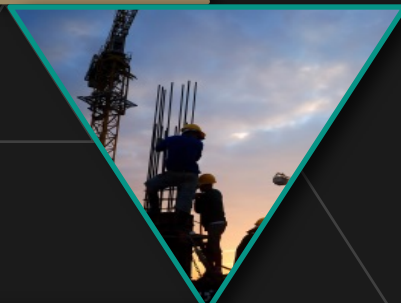
活动定位

年龄、性别
喜好、消费水平



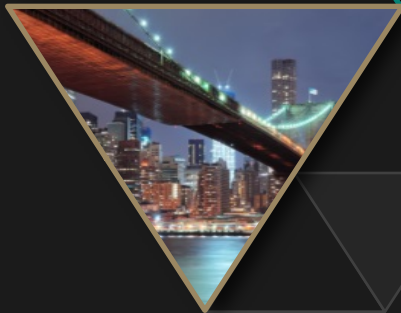
活动目的

吸引粉丝 品牌宣传
创新收入



活动后期

线上咨询、产业服务、引导互动



推广战略

吸粉推广

线上吸粉

- 公司员工
- 员工朋友
- 公众号员工
- 公众号活动

线下吸粉

- 日常经营吸粉
- 展会吸粉
- 口碑吸粉
- 二维码推广

吸粉渠道

- 大号转发
- MP广告
- 朋友圈广告
- 楼宇地推

推广战略

线上推广

平台优势：

- ✓ 利用平台功能，策划日常互动活动
- ✓ 策划关注有礼或者转发有奖活动
- ✓ 吸引新粉丝，扩展目标受众
- ✓ 利用游戏的病毒式传播模式，扩散品牌

【受众互动策略】互动性、趣味性、奖励机制

【传播目的】增加人际传播的信息载体



有 1 个人帮你拆开礼盒
小伙伴们太给力啦!

打开礼盒

店铺名称：凯琳斯蒂

效果：中秋拆礼盒活动2天，
粉丝增长2000多

效果：砸金蛋活动,两周增粉2000人

店铺名称：婴缘坊



点灯笼赢大奖

丰富大奖, 先到先得哦~

新 年 快 乐

店铺名称：聚美优品

效果：走鹊桥活动,增加3000粉丝

推广战略

H5推广



H5页面可以利用微信的强交互性，通过对互动流程、环节和方式的设计，运用各种设计活动从而实现与用户的互动交流，使用H5互动游戏、H5营销活动等方式对已有客户进行再营销，通过不断更新补充主题，用户可以反复参与，并可带动周边朋友一起分享，从而形成极强的口碑传播效果。

推广战略

品牌故事

通过软文创作、H5页面或者拍摄视频的方式，以高端大气的风格介绍MQDC的成长历程、核心特色、规模成就以及品牌发展。



推广战略

软文战争

软文营销

“绵里藏针式的传播效果”

- 订阅号（每月10次），服务号（每月4次）
- 企业对平台上维护、修改、更换的需求（可以根据企业实际情况对软文主题进行有针对性的撰写）
- 根据品牌的传播要求，添加粉丝关注度，关键内容的设置
- 寻找符合品牌气质的目标客户从而达成粉丝沉淀，提高客户品牌忠诚度

为喜欢而买单，为品质而忠诚。拒绝无营养软文，文章必须打动人心。



推广战略

线下推广



微拍神器



吸粉神器

线下吸粉：把吸粉使命贯彻于MQDC的线下日常运营过的全程，在各类活动、会展、接待的同时注重推广微信公众号，在增加现场气氛的同时，最大限度的吸引粉丝关注及留存。

推广战略

地推互动



微信赛马游戏



微信墙抽奖

微信赛马、微信墙地推活动中与粉丝互动的必备游戏之一，它集合线上线下优势为一体，可以瞬间提升参会人员注意力，增强趣味性。同时也是会议营销的有利神器，只要参与游戏，为后续的图文推送、客户管理和精准营销奠定了基础。

推广战略

其他营销推广





05 执行计划



执行计划

三步走战略

◇ 第一个月

定制开发微信公众号，制定年度发展计划，解决技术问题，通过初期线下导流发展粉丝。

◇ 第二至第四个月

通过与甲方的不断磨合，结合市场反馈，不断完善公众号内容，通过各类线上线下活动发展粉丝。

◇ 四个月后

公众号设置基本成熟，具备一定的影响力，维护粉丝，能够进行粉丝数据研究，并在此基础上继续推广发展，并着手进行粉丝营销活动。

执行计划

技术实施

公众号开通
公众号认证
自定义菜单申请

准备期（第一个月）

定制开发内容管理、粉丝管理、客服平台和分析统计功能；定制开发公众号内容，完成主要内容的添加。

磨合期（之后三个月）

持续丰富公众号内容添加及功能开发，优化操作体验。全面完成公众号内容制作。正式亮相。

运营与升级（四个月后）

开展持续运营，根据运营情况和分析结果对技术平台和内容平台进行进一步优化，根据新的功能和接口进行升级。探索新的应用组件。

在准备期和磨合期部分使用人工客服进行交互

执行计划

内容实施

内容策略
流程规范
编辑团队培训

准备期（第一个月）

在定制开发期间率先利用微信公众平台编辑模式进行内容推送（新品上市、重大活动等），观测用户偏好。

磨合期（之后三月份）

定制开发完成，编辑团队进入常规状态，对内容进行全面运营。
初步推广活动正式开始。

运营与升级（四个月后）

开展持续运营，根据运营情况和分析结果对内容策略进行进行调整。

在实际中，话题及栏目将根据用户偏好的观测结果进行调整

往期案例



浙江省高级人民法院



上海理工大学
中英国际学院



360
奇虎360



上海真如镇
政府



绿地SOHO



颐高集团



吉利汽车



特斯拉中国

◇ 合作媒体

一键推广，一网打尽
长期累计和全网全平台资源，助您全方位推广



Thank you



鸣季文化