

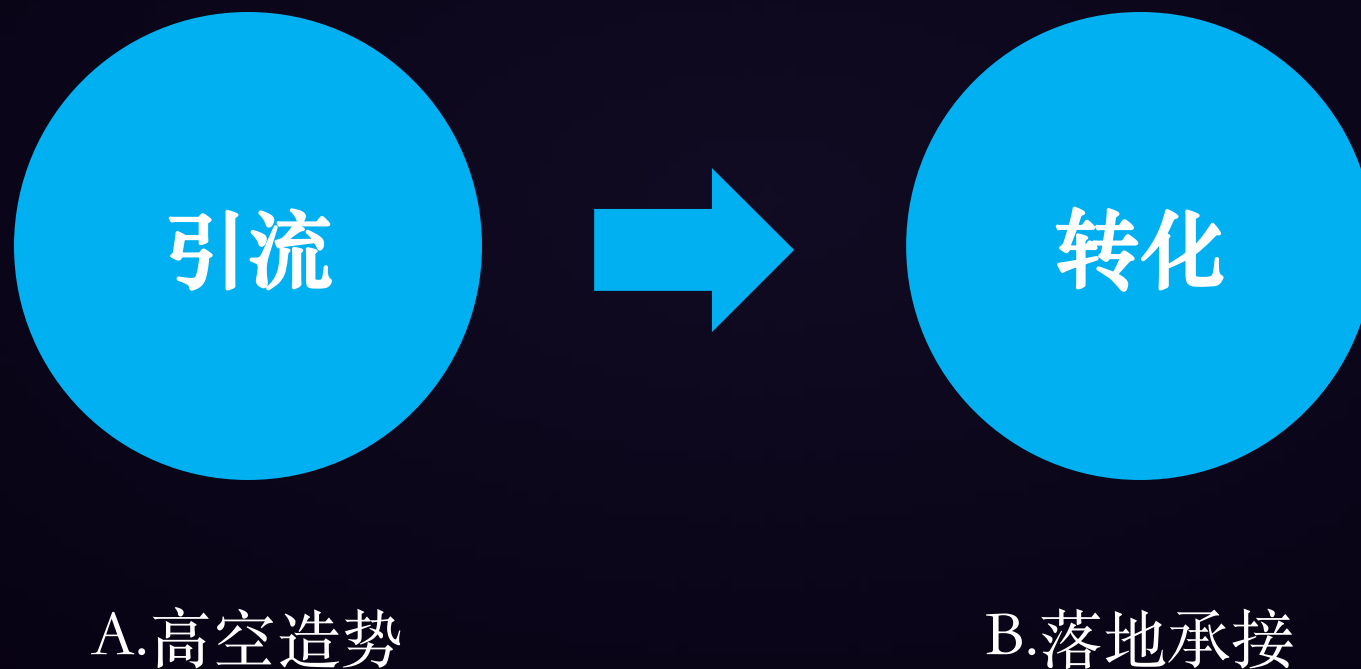
# 小程序如何助力品牌营销的“增长思维”

Kaiser, 三只松鼠市场总监

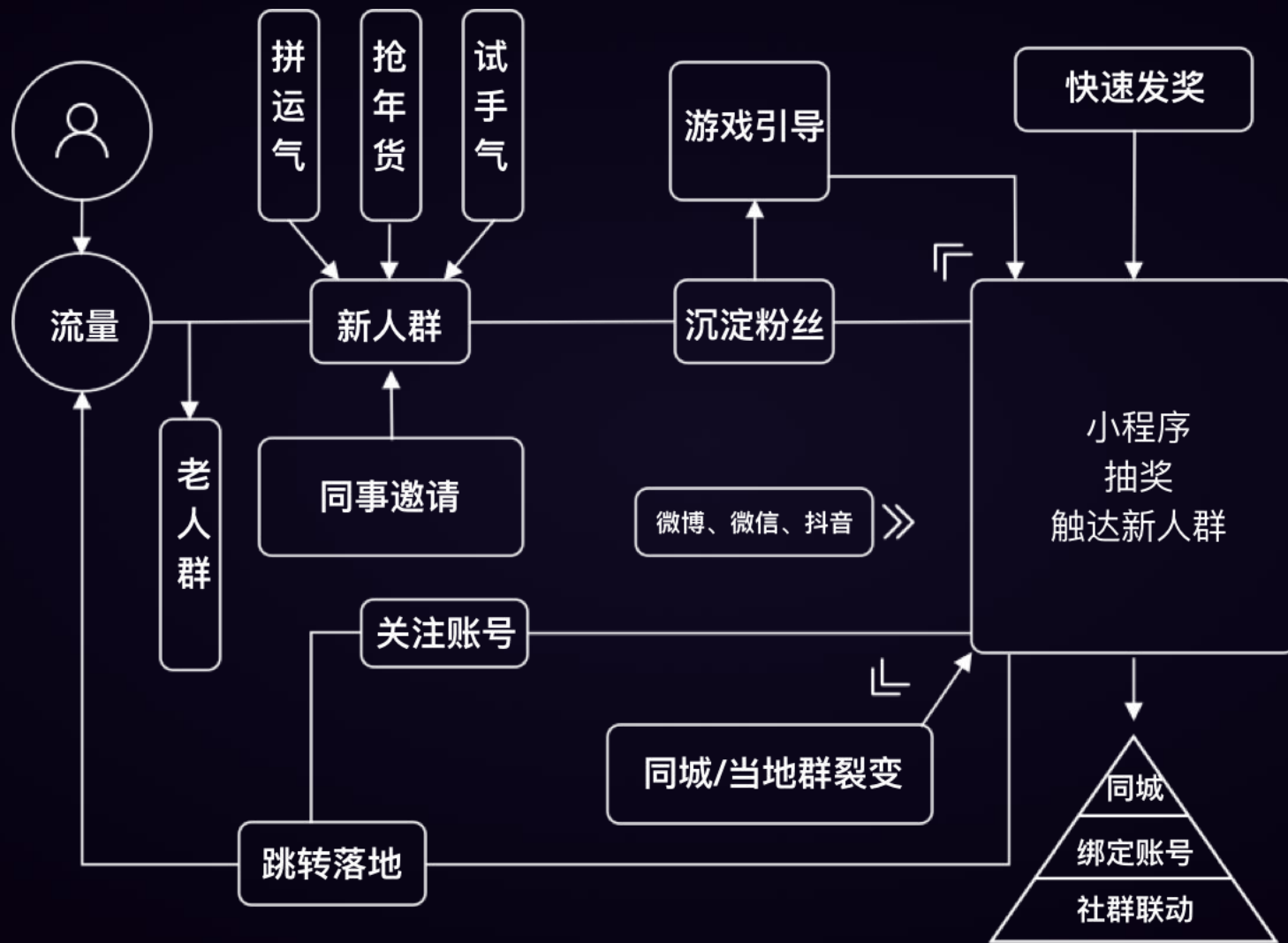
1. 如何在两周内完成一个成本只有此前  $\frac{1}{3}$  ,  
且周 80000+ 粉丝增长的落地活动

# 1.1 如何在两周落地活动

首先，所有活动要切入的**两个核心**



# 1.2 流量从哪里来



小程序=“信息跳板”

## 1.3 为什么选择测试这个活动

公众号文章 涨粉太慢

春节前营销 广告贵、水分大

想试水下 是否还有红利

# 1.4 小程序界面一览

GrowingIO

用数据驱动企业增长



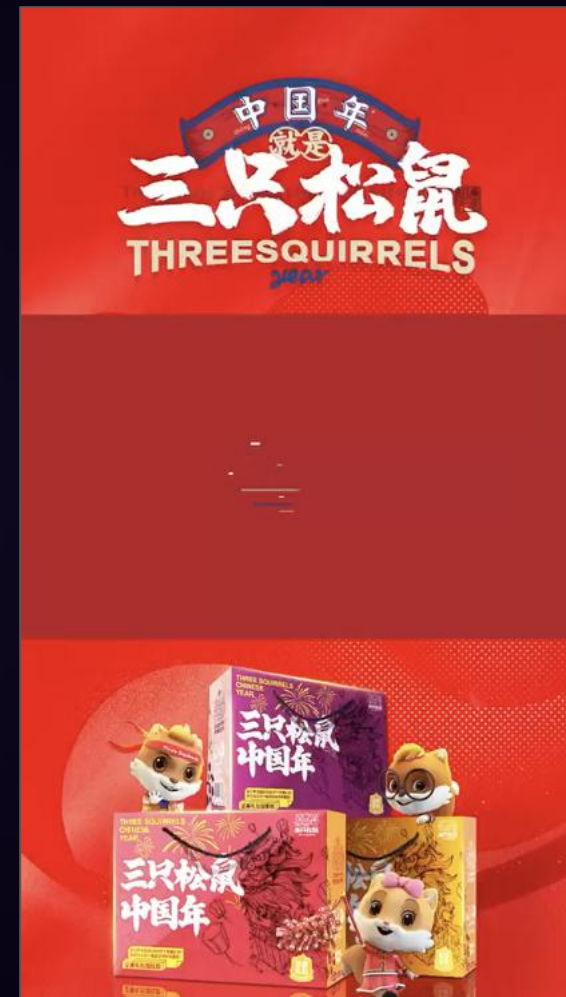
目标明确、简单落地、快速上线

# 1.5 粗暴下的“小心机”



- 用小游戏里**复活前必须看广告**的机制
- 在用户抽卡次数完了以后**必须看洗脑广告**
- 额外还有**分享、转发、关注奖励**

A. 引流-快速跳转



B. 品宣-简单粗暴

## 1.6 小而精的团队支持



基础开发



数据监测

BRAND

品牌方自己



## 1.7 小而精的团队支持

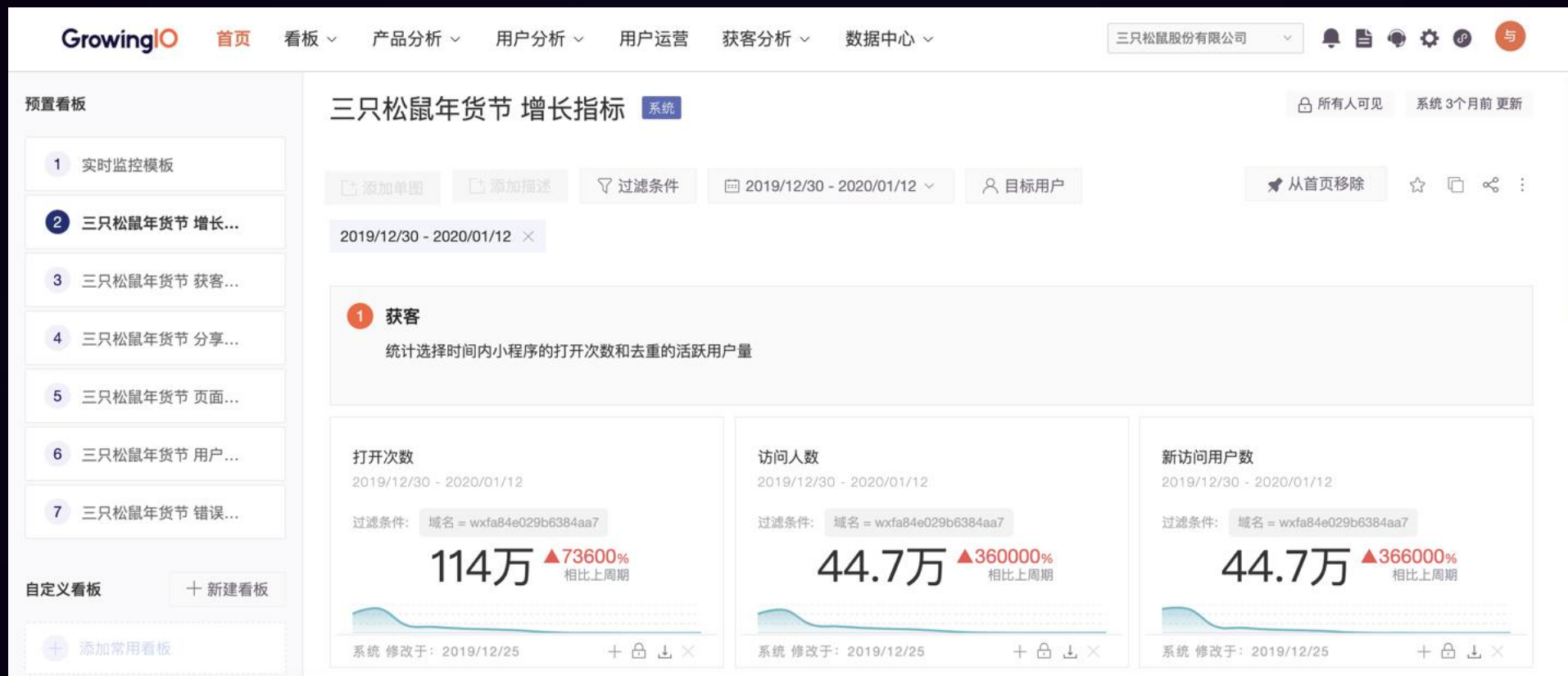


小而精 = 熬夜加班随时待命

小而精 = 成本砍对半

## 2. 为什么活动背后需要 **数据运营支撑**

# 2.1 实时监测



百万级PV、两周50万用户、涨粉 80000+

## 2.2 运营策略调整

1. 活动效果超乎意料，**奖品快被瞬间领光**；
2. **腾讯爸爸**诱导分享预警，小程序有可能被封
3. 快递快要**停发**了！



A. 暴露问题

1. 更高用户抽中的**概率**
2. 程序猿快速更改**发布新版本**
3. 抢时间**提前发放奖品**



B. 解决问题

## 2.3 渠道优化，且做下次投放积累



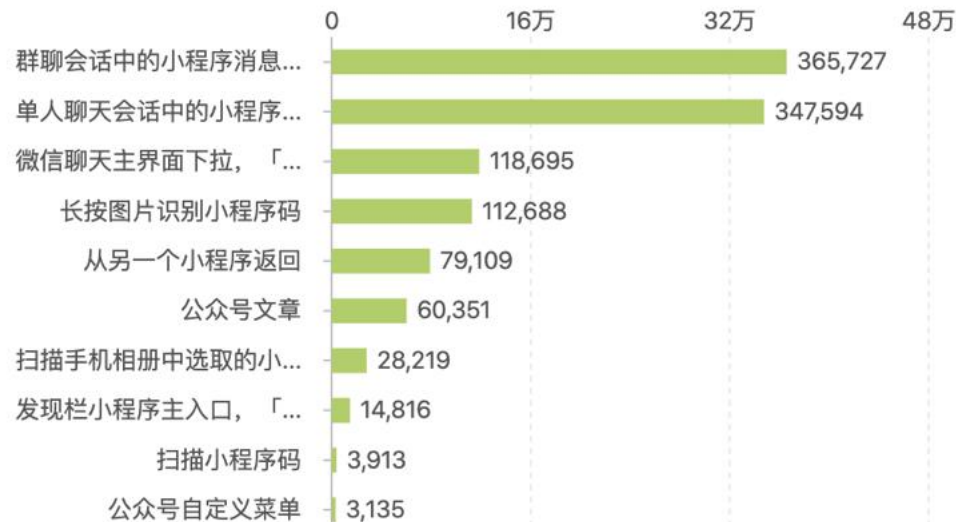
用户 ≠ 你的生活经历 ≠ 谈BAT的营销号文章

## 2.3 渠道优化，且做下次投放积累

### 打开次数入口来源分布

2019/12/30 - 2020/01/12

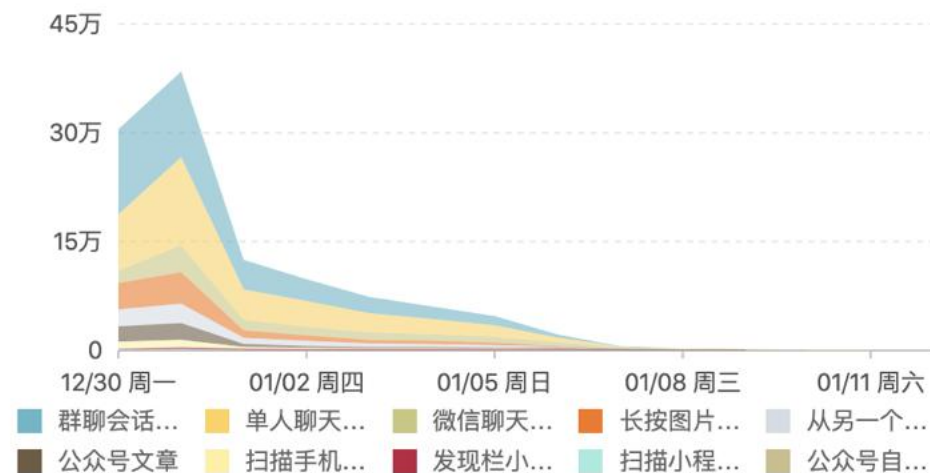
过滤条件: 域名 = wxfa84e029b6384aa7



### 入口场景打开次数趋势

2019/12/30 - 2020/01/12

过滤条件: 域名 = wxfa84e029b6384aa7



核心打爆的就是 **对话** 这个场景，用户就是需要这类简单

## 3.增长黑客的落地心得

## 3.1 单次投入不要过大



你缺钱，用户也缺钱



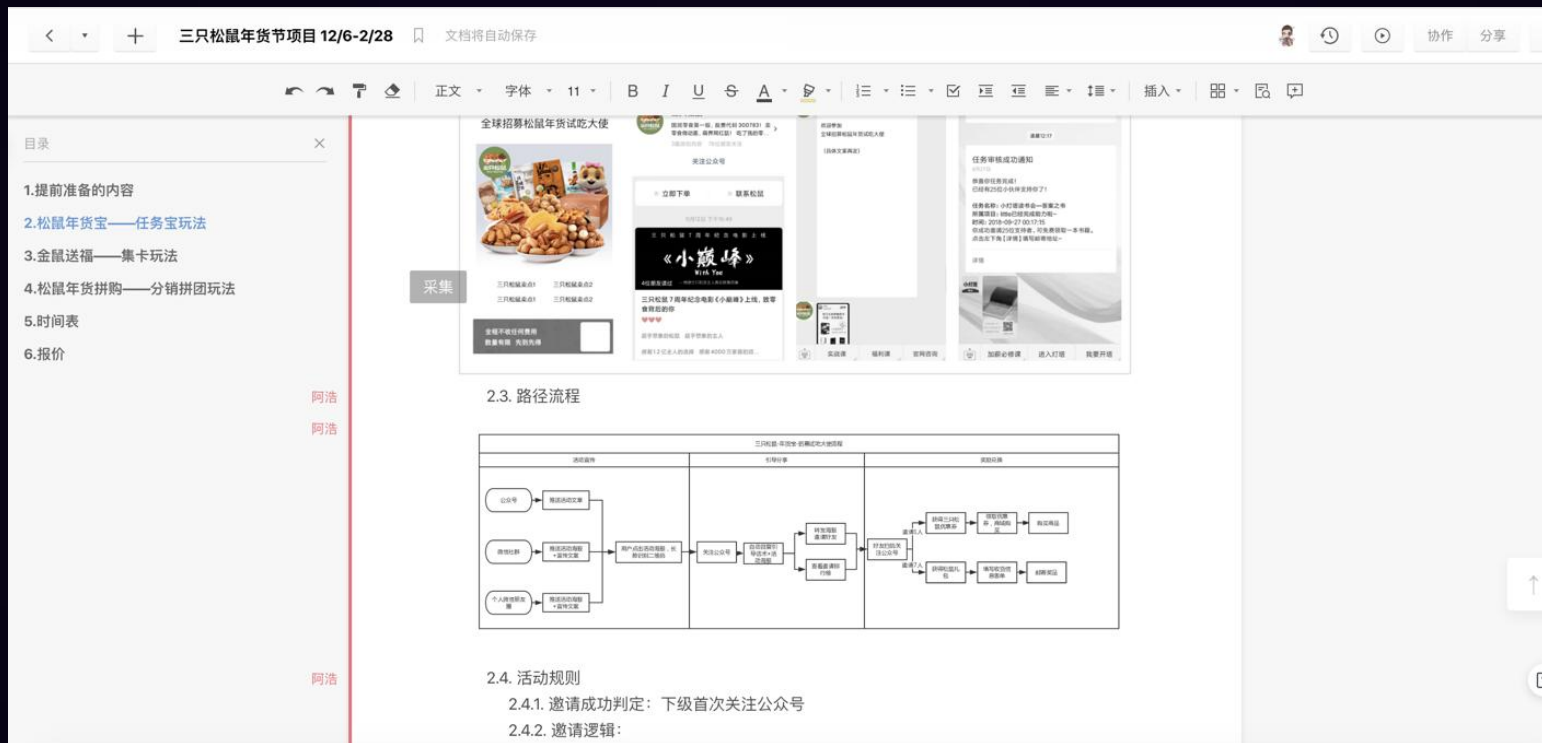
## 3.2 最核心的关键



1. 你不是张小龙
2. 不要想一上来打大仗，干不成中美贸易战，就学日本干韩国
3. 快速上，快速改，实战解决一切矛盾！

**快速！快速！快速！**

# 3.3 玩法不要复杂



当初最完美的设想被 pass 掉

## 3.3 玩法不要复杂



- 一举奠定行业定位
- 一定要创新/看不起模仿的
- 用户一下子就蜂拥而至
- 不尊重事实

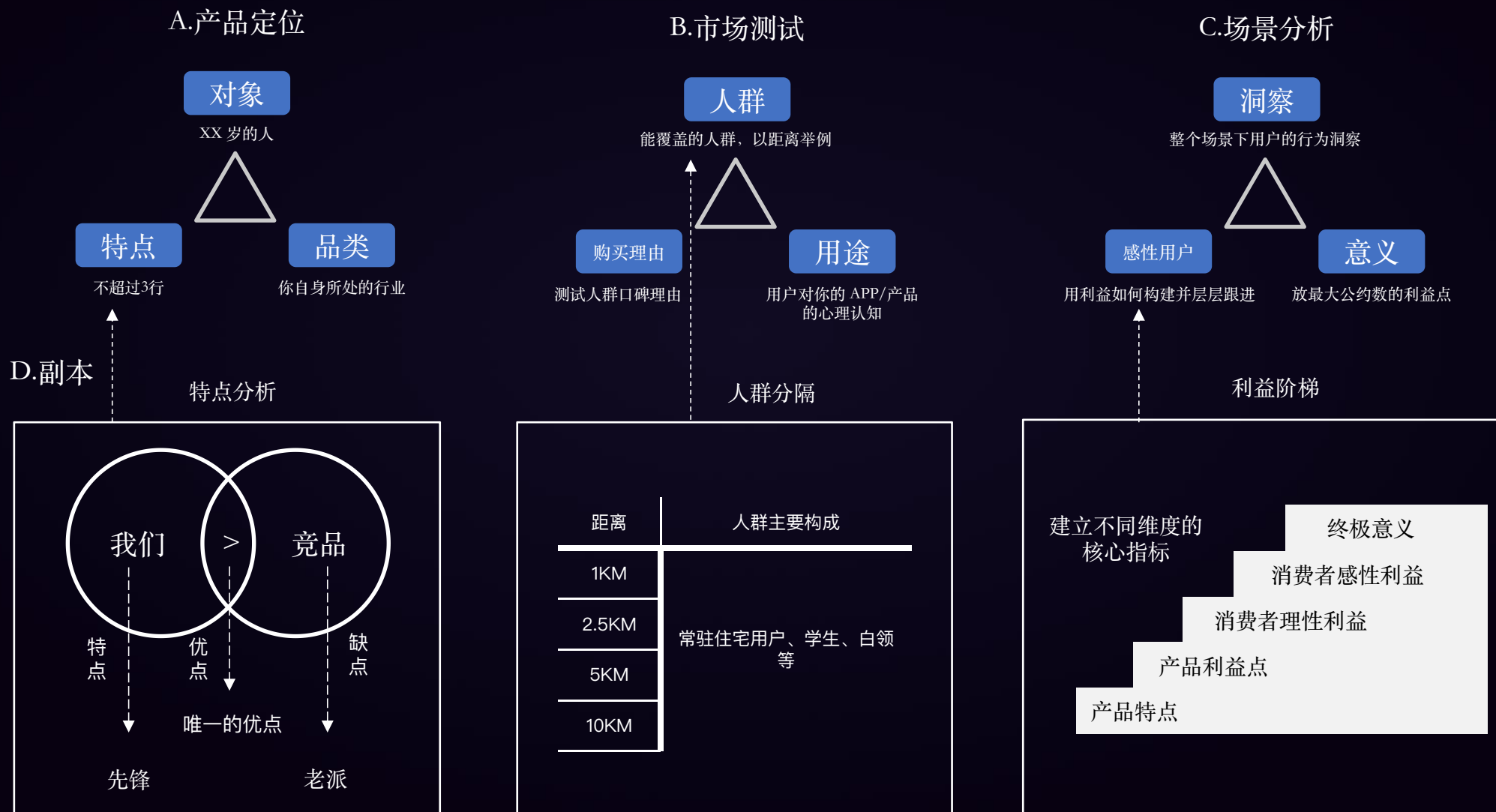


- 不要藏着掖着，不要公域私域绕来绕去
- 你现在能给用户的请直接给
- 给不了的就不要去坑用户
- 用户会教育你

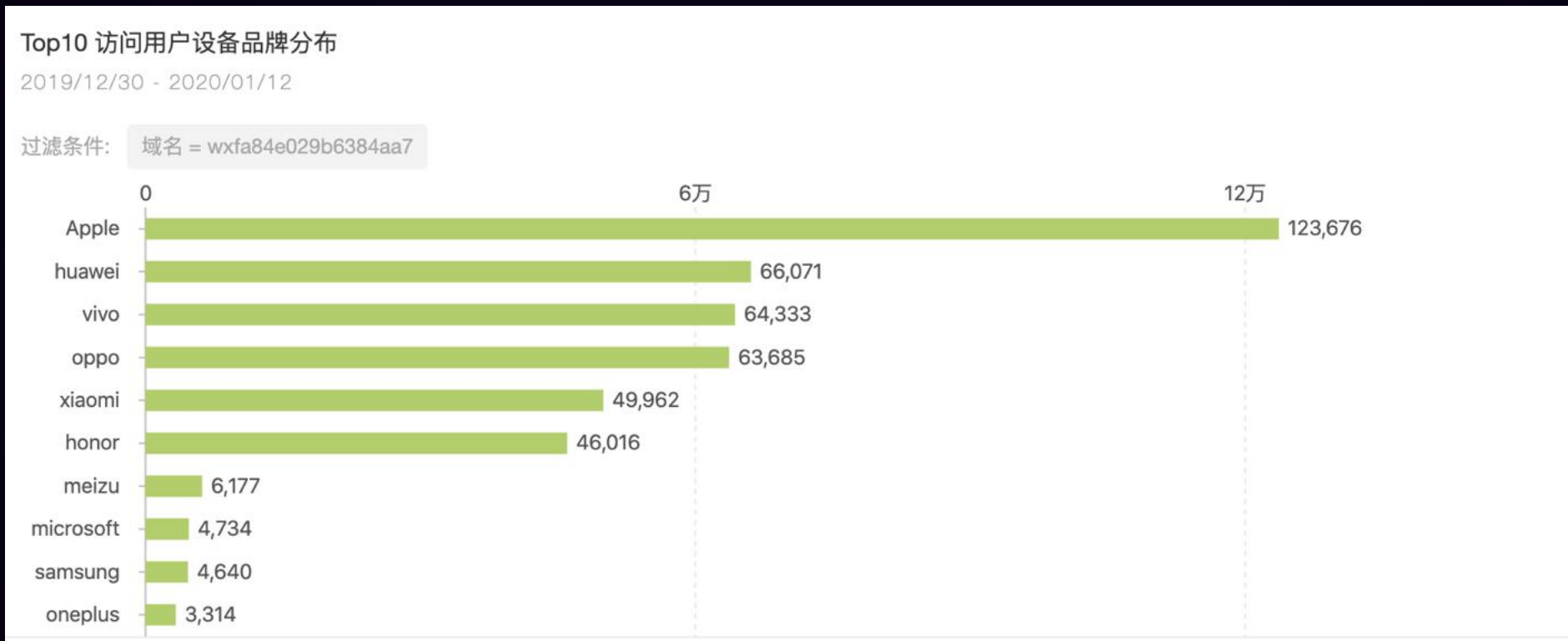
用户现在需要 **即时反馈!**

# 3.4 针对品牌的 MVP 和迭代试验

S. 游戏开始

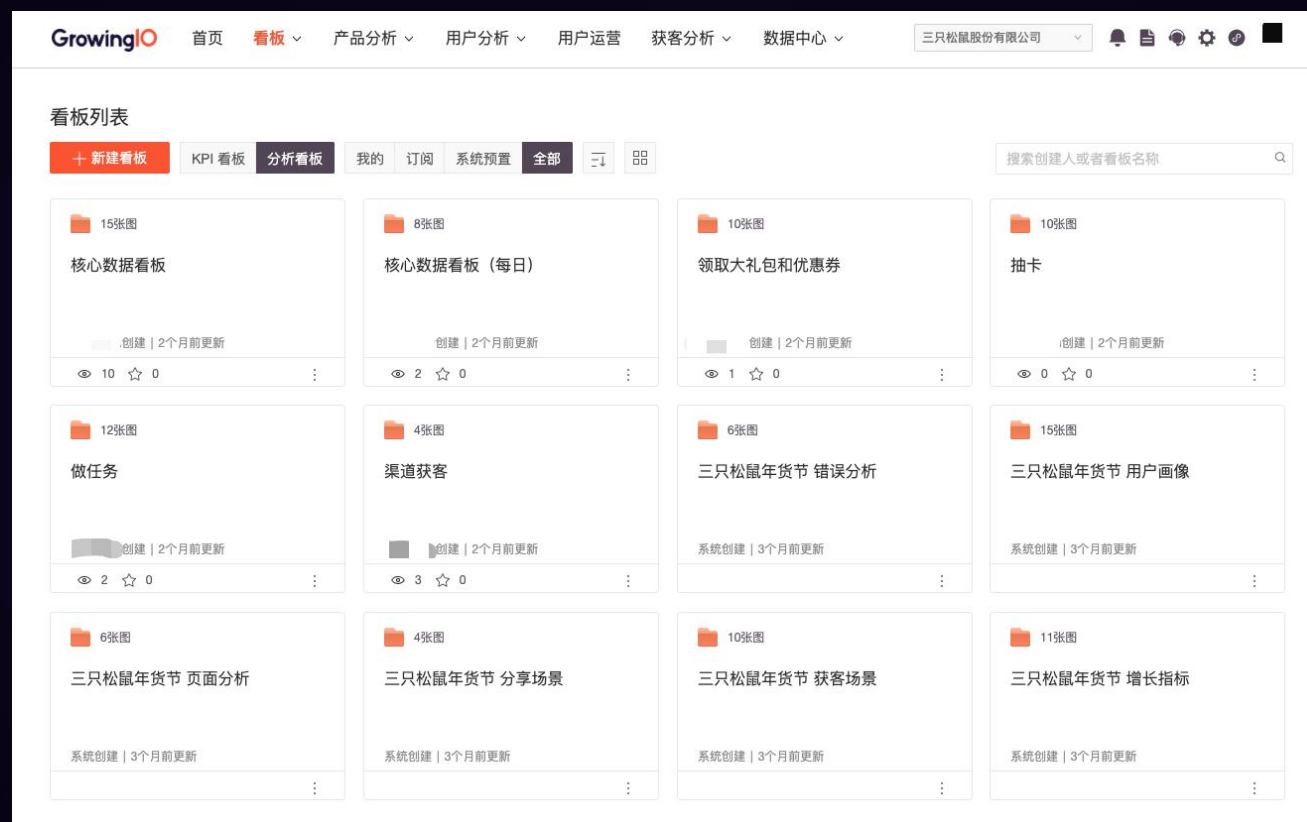


## 3.5 构建自有流量的数据运营体系



谁能想到 Apple 用户更抠门

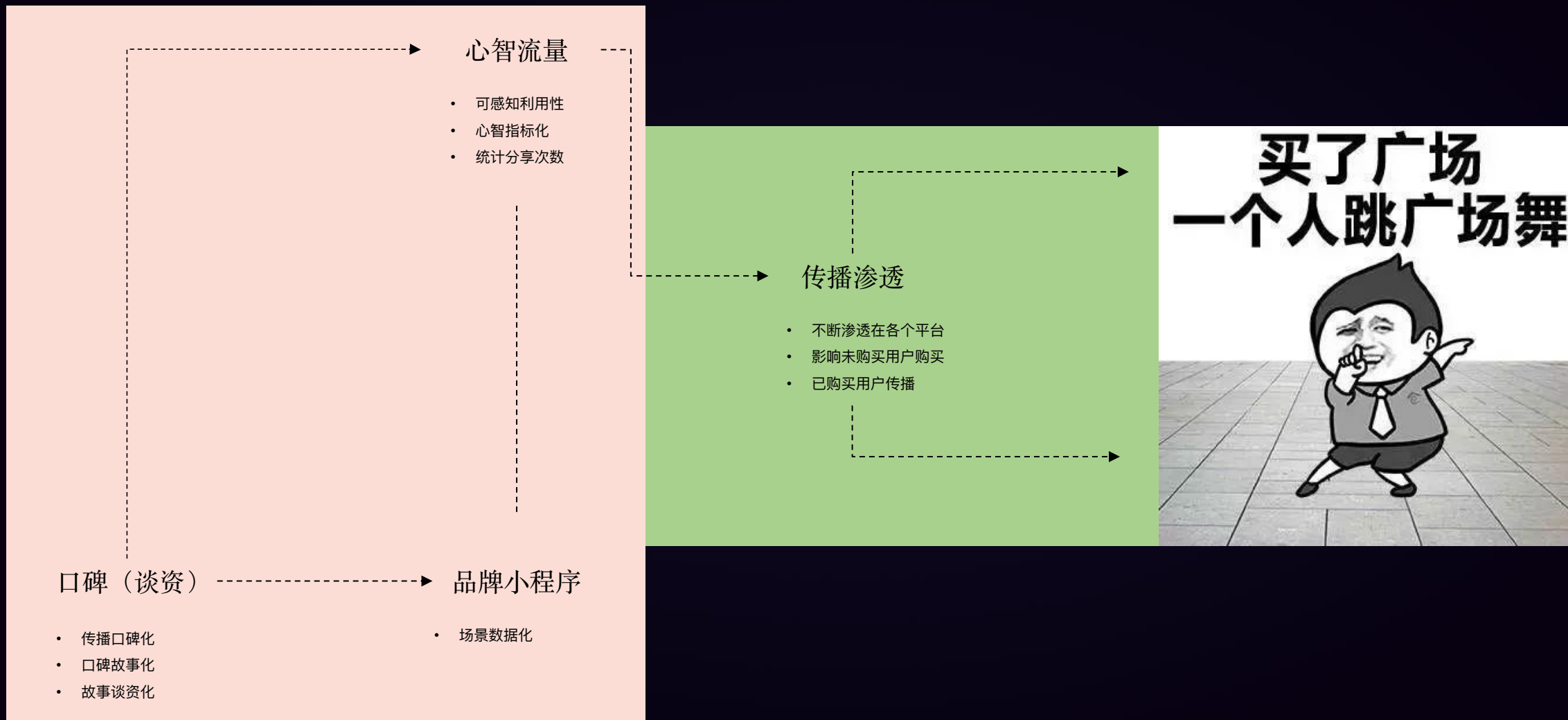
# 3.5 构建自有流量的数据运营体系



通过全域看板洞察小程序核心指标：**会话打开率**

# 整个消费品最关键的增长思维落点

# 品牌增长思维落点 = 心智流量的持续增长





# 提问互动环节