

萌娃闹新春

浦口第二届“XX 杯”萌宝大赛活动
暨 2016 年台历宝宝甄选

**招
商
文
案**



关注E浦口 乐享微生活

2015 年 12 月 17 日

目录

一、活动背景	3
二、活动目的	3
三、平台优势	3
四、线上活动详情.....	4
（一）线上活动时间.....	4
（二）评选对象.....	4
（三）报名方式.....	4
（四）投票方法.....	4
（五）奖项设置.....	4
五、线下活动内容	4
（一）日程安排.....	4
（二）线下活动说明.....	5
六、活动推广	6
七、往届回顾	6
八、招商费用及回报.....	9
（一）总冠名赞助商.....	9
（二）指定赞助商.....	10
九、活动组联系方式.....	10

一、活动背景

随着智能移动设备的普及，大数据成为我们日常生活中的重要组成部分。现如今如何得到精准的客户群体已经成为所有商家的梦想，酒香不怕巷子深的时代已经慢慢成为了过去。品牌宣传和产品推送成为难题，现在我们为商户牵线搭桥。将本地稳定的客户资源与信息整合给各商家，一个专注于浦口的 APP 与网站即将破茧而出！

二、活动目的

1. 通过独家热点活动，吸引并锁定超 10 万幼龄儿童及家庭，建立有效数据系统，有效集客、蓄水，为市场营销奠定坚实用户基础；
2. 立足社会热点，全方位扩大企业影响，提高知名度及品牌美誉度；
3. 跨界合作，异业联盟，线上线下同步，深度整合资源，探索并建立多渠道、多终端、多途径、多方式的新型营销模式，全面开发并助推市场。

三、平台优势

1、扩展面大，针对性强。

本次活动的参赛者都是宝宝，每家都有孩子，孩子是这个家的中心，一个孩子身边正常都会有至少 4 个大人在围着转，每个大人都有自己的朋友圈，所以扩展面很大。

2、关注度高

本次活动预计关注人数将超过 50 万人。最主要的是能让参赛者主动的去推广合作商家的广告，这是目前最好也是最有效的病毒式传播方案。

3、品牌影响力深

提高商家的品牌影响力和知名度，让商家品牌通过这次活动更深的印在本地人群的脑海中。

四、线上活动详情

（一）线上活动时间（暂定）

1. 报名时间：2016 年 1 月 8 日——2016 年 1 月 20 日
2. 海选投票时间：2016 年 1 月 10 日——2016 年 1 月 20 日
3. 决赛投票时间：2016 年 1 月 21 日——2016 年 1 月 29 日
4. 决赛颁奖时间：2016 年 1 月 31 日

注：落地线下活动可以根据商家的要求确定场次

（二）评选对象

0-12 岁萌娃

（三）报名方式

安装 E 浦口 APP，在萌娃活动页面填写相应的资料然后上传参赛照片，即可参与本次活动。

（四）投票方法

1. 下载 E 浦口客户端；
2. 点击首页的“萌娃大赛”，进入活动页面，搜索宝宝姓名或者宝宝编号，给宝宝投票；

（五）奖项设置（暂定）

超级小盟主（一等奖） 投票数第 1 名（1 人），获价值 10000 元的奖品
超级盟宝（二等奖） 投票数 2-10 名（9 人），获价值 5000 元的奖品
阳光萌宝（三等奖） 投票数 11-25 名（15 人），获价值 3000 元的奖品
魅力萌宝（四等奖） 投票数 26-45 名 共计 20 人，获价值 800 元的奖品
活力萌宝（五等奖） 投票数 46-65 名 共计 20 人，获价值 500 元的奖品
乖乖萌宝（六等奖） 投票数 66-85 名 共计 20 人，获价值 300 元的奖品
人气萌宝 海选投票数前 500 名，可获得 2016 个性萌娃订制台历一本+萌宝奖状

参与奖：排名前 1000 名 每人可获得价值 20 元的奖品

五、线下活动内容

（一）日程安排

活动时间	活动内容
第一阶 报名及海选阶段	
1月8日-1月10日	线下地推+线上宣传
1月16日	线下萌娃寻宝活动（参与即赠线上票数）
第二阶段 决赛及颁奖	
1月26日	线下亲子互动活动（参与即赠线上票数）
1月31日	颁奖典礼

萌娃寻宝活动是两次线下最具特色的活动。引流到店参与性极高。让家长和小孩子之间的互动，为了得到更多的票数，让家长投入到寻宝过程中。家长和小孩子在商场里奔跑寻宝也能吸引更多人的关注，同时也让家长熟悉了商场各店铺的位置分布。活动现场我们将准备 50-100 只 1.4 米高的泰迪熊，营造更嗨的氛围。



六、活动推广

1. 活动期间浦口地区选择两块以上户外 LED 广告大屏进行宣传;
2. 5 万份 DM 单页 (蹲点在浦口区各幼儿园);
3. E 浦口微信公众号活动期间跟踪报道宣传 (12 万粉丝)
4. 南京西祠及本地各大论坛发帖宣传;
5. E 浦口 APP 广告置顶及专版宣传;
6. 短信及电话邀请上届参加过萌宝活动的 3000 多个家庭。
7. 所有合作商家店面海报宣传。

七、往届回顾

2015 年 5 月, 我们举办了第一届萌宝大赛, 活动为期 15 天, 报名家庭 3000 余家, 80 万名网友参与投票, 页面刷新次数达 300 多万次, 在浦口区的各大高校、地铁口、商业体都能看到参与本次活动的家长在拉票, 他们甚至在网上购买了很多礼品, 投票就送。家长们在此次活动中的投入远远高出了奖品礼物的回报, 为的就是给孩子争取一份荣誉。事情已经过去了半年, 现在还有很多家长与我们保持联系, 由此催生了我们举办此次萌娃闹新春台历宝宝的想法。





活动期间，还有的小孩的家长甚至发动了全幼儿园小朋友一起帮忙拉票，还制作了拉票视频。可见小孩荣誉在父母眼里的重要性。

在活动颁奖仪式当天，时值酷暑，烈日炎炎，本来很担心参赛的萌宝及家长不会前来领奖了，可是当我们到达现场迎接我们的是家长们满满的爱，这么热的天竟然无一缺席。我们也真的很感动，这就更加坚定了我们举办第二届萌宝大赛的决心。



八．招商费用及回报

（一）【总冠名赞助商】

费用：10 万

1、品牌推广

（1）活动期间江浦、桥北地区部分 LED 电子大屏，宣传此次活动。冠名商广告将植入其中，曝光量大。

（2）此次活动，我们将在线下派发 5 万份单页，进驻浦口区各幼儿园。冠名单位将会在单页的最醒目位置凸显出来。

（3）E 浦口微信公共号将对此次活动进行跟踪报到，将会给冠名单位做长时间较详细的宣传介绍。目前本微信号拥有浦口当地粉丝 12 万人，受众人群可达 60 万以上。

（4）活动期间微信公众号上所有的软文底部都会出现商家广告。

（5）E 浦口 APP 将开设专版对此次活动进行投票支持，商家广告会出现在每一位参赛宝贝的个人投票页面里（只要给宝贝投票必能看到广告）。

（6）500 个宝宝的个性定制台历封面广告做商家品牌宣传。

（6）本次活动的主题页面也会出现冠名商家广告。

（7）所有合作商家的门店海报宣传。

（8）查看奖品的介绍页面，会出现相对应的商家广告。

（9）网站广告通栏，可链接到投票活动页面。通栏上会凸显冠名商 LOGO。

2、广告返还

享受刊例价 8 万元的广告返还；

3、线下活动

可以为商家配套两场线下活动，达到真正的线上线下相结合。所有赞助商提供的奖品都将为这次活动服务。

4、长期合作

这次的冠名商可享受 E 浦口 APP、网站、微信公共号的底价优惠。成为 E 浦口系列网络平台的战略伙伴，享受此次活动的数据资源。

（二）【指定赞助商】

费用：2 万以上（现金+实物）

1、品牌推广

（1）活动期间江浦、桥北地区部分 LED 电子大屏，宣传此次活动。赞助商 LOGO 会在其中展示，曝光量大。

（2）此次活动，我们将在线下派发 5 万份单页，进驻浦口区各幼儿园。赞助单位广告将会在单页中体现出来。

（3）E 浦口微信公共号将对此次活动进行跟踪报到，将会给赞助单做一些较详细的宣传介绍。目前本微信号拥有浦口当地粉丝 12 万人，受众人群可达 60 万以上。

（4）E 浦口 APP 将开设专版对此次活动进行投票支持，商家广告会出现在每一位参赛宝贝的个人投票页面里（只要给宝贝投票必能看到广告）。

（5）500 个宝宝的个性定制台历页面广告（反面）做商家品牌宣传。

2、广告返还

现金赞助的，享受赞助金额原价的刊例价广告返还（如赞助金额为 2 万元，则享受刊例价 2 万元的广告返还）。

九、联系方式

活动合作洽谈： 雍雨生 15850737472

活动落地推广： 袁 琛 18994056403

线下活动合作： 沈 圆 13851755127

其他方面咨询： 熊 斌 18912923177

E 浦口萌娃闹新春活动组

2015 年 12 月 18 日