**波司登：企业微信整体解决方案**

**广 告 主：**波司登

**所属行业：**鞋服

**执行时间：**2020.08-至今

**参选类别：**数字媒体整合类

**营销背景**

1、企业总部——缺少数据赋能载体；无法对B端运营全程把控；面对千万级C端客户，无法了解C端在B端的运营场景

2、B端(业务团队/销售团队/经销商)——团队自行管理；开展业务缺少引导；运营策略无数据支撑

3、B端&C端——联系需要后勤团队协助；缺少对执行人员的监控；运营能力层次不齐，体验不好

4、C端顾客——运营场景冗余；无法接触到更精确的触达；与BA是“最熟悉的陌生人”

**营销目标**

1. 提升集团对导购的把控力，提高门店导购能动性；
2. 运营私域，增强与客户粘性，提高成单率和复购率。

**策略与创意**

* 群裂变、群托管
* 任务前端作战中心

1、用户角色：加盟商/店长；

2、目标下发：目标分解/查看；

3、任务执行：任务列表/任务执行/任务提醒/进度查询；

4、完成激励：完成度/任务达成/任务排名/报表查看

* 任务后端指挥中心

1、目标管理：目标设置/下发/提醒/比对；

2、任务管理：任务创建/监控；

3、审核管理：任务审核/目标审核

**执行过程/媒体表现**

—、社群工具

群裂变、群托管



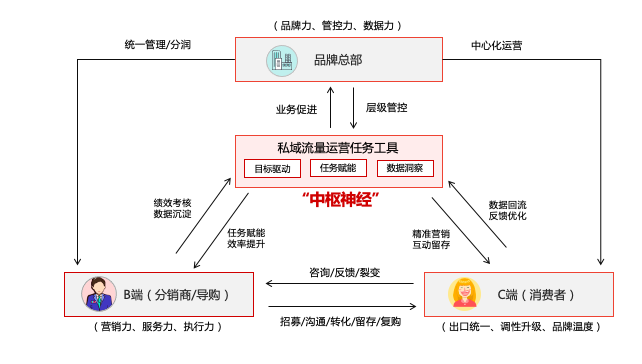
二、任务前端：

1.用户角色：加盟商/店长；

2.目标下发：目标分解/查看；

3.任务执行：任务列表/任务执行/任务提醒/进度查询；

4.完成激励：完成度/任务达成/任务排名/报表查看





三、任务后端

1、目标管理：目标设置/下发/提醒/比对；

2、任务管理：任务创建/监控；

3、审核管理：任务审核/目标审核。



**营销效果与市场反馈**

基于群脉SCRM平台数字化运营以及高并发能力, 截至1月11日，整体社群数量2,818，群用户数61,819，每日平均群消息数7,034，活跃率0.05%。接入群数量124，群用户数7,349 ，每日平均群消息数857，活跃率4.69%，有效帮助波司登拉近与消费者的距离,增强品牌好感度,增加消费者粘性。



* **提交要求**

请同时提交本案的品牌广告主logo，参赛公司logo（多个作品只提交一次即可），AI及JPG格式各一，如有特殊使用说明，请备注。