

重庆凌凯揭秘端午节商家营销套路！玩出创意？

产品名称	重庆凌凯揭秘端午节商家营销套路！玩出创意？
公司名称	重庆凌凯科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	重庆市江北区大石坝东原中心7号楼2202
联系电话	023-64365908 13364049887

产品详情

你的端午大促准备好了吗？乘着“无节日不营销”的重要法则，快来和小凯一起摩拳擦掌，在下面的营销套路中找找灵感吧！

套路一：玩谐音

谐音一直是借势营销文案的常用玩法。加上端午节重要鲜明的元素就是粽子，所以各大品牌都会在“粽子”上下功夫。除了基本的“粽”字谐音玩法，更重要的还是要能巧妙地融合产品。

如果想要写出与众不同的广告语，有个简单的方法，也是小凯常用的。当你苦恼怎么把端午和自家产品融合成一句话的时候，直接搜索“端午借势海报”或“端午海报文案”，我们可以找到许多端午海报，看里面的文字是怎么说产品的，再模仿。搜出的海报文案、宣传文案、广告语都可以模仿，看清楚它的原理，再改编成自己的产品。另外，知乎上面也有许多的句子，有的句子并没有被拿来当作广告语过，你拿来联系自己的产品后就是与众不同的海报文案了！

套路二：送清凉

端午的到来也标志着炎热的到来，我们可以针对老客户做一些客户关怀，送一些端午礼品。在选品上可以采购不出错的粽子，数量不用太多，味道一定要好，包装不用太精致，但要让人看得出用了心，例如，手写一封感谢信。也可以从常见的粽子、便携风扇、降温贴等消暑用品入手，送客户用得上的礼物。

套路三：讲文化

作为中国的传统节日之一，端午节除了粽子这个元素，各地还有非常多的传统习俗。因此也有不少品牌把端午节的文化融入借势营销文案中，彰显情怀。

图源网络侵删

套路四：洒鸡汤

在端午节，有不少品牌架起大锅，炖起了鸡汤。这种情感灌输法主要是抓住人们在节日里渴望陪伴，期望团圆的心理。抓住吃瓜群主的情感软肋，引发共鸣，就能起到一定传播效果。

套路四：搞活动

可以提前上架端午节预热活动，营造活动氛围，在各大宣传平台造势，发布活动引流。线上设计活动海报在微信群组、朋友圈转发以及公众号文案推送，抢先预热。线下制作易拉宝、横幅，装饰线下场地，营造节日氛围，放置二维码，引导用户加入社群，并邀请好友即可获得精美礼品，让宣传范围更加广泛，通过老带新，吸引用户。根据节日的时长而定，确定活动维持的时间，将线上线下活动融合。

套路五：开直播

直播是当下深受众多平台喜爱的集营销、推广、互动为一体的形式。端午节期间，商家可以开启公益直播课，用户免费进入直播间观看，商家在直播的过程中进行直播带货，可以售卖产品、会员、体验卡、发放优惠券等。

套路六：定时间

节日的结束并不意味着活动的结束，在活动中设置奖励赠送的优惠券、兑换券等，其使用时间可以设置为节日假期结束之后的15-30天，平台上指定商品的兑换、优惠价或赠送，避免用户在活动结束后就脱粉，延长优惠券的使用期限能够增加用户与平台之间的黏性。

每一个节日都是值得商家抓住节日氛围进行营销推广的时机，想要在通过节日做好营销，需要进行一系列的活动方案策划，从活动前期的预热、到活动期间的执行，再到活动结束后的用户维护，都是需要完整的策划。做好每一步，一定会带来惊喜和收获！小凯祝大家端午安康！

作者介绍：我是小凯，一个帮你省钱的文案人，不会卖短信和搞物联网的文案不是好销售，一个做梦都想着赚钱发财盖别墅的打工人。欢迎留言，秒速答复！