



魔法超人[®]校服
MAGIC SUPERMAN

2025

全平台运营赋能手册

主讲人：余卫君

时间：2025.5

Contents

目录

01

一、精准引流与私域运营的核心价值

02

二、主流平台开通方法及所需资料

03

三、全平台运营全流程与关键动作

04

四、新零售系统营销工具应用

05

五、社群裂变与会员运营方案

06

六、执行落地支持

07

七、关键成功案例

08

八、手册核心逻辑

09

九、执行原则



PART 01

一、精准引流与私域运营的核心价值



精准引流的重要性

扩大品牌影响力

利用抖音、小红书等平台的算法推荐机制，精准触达家长群体，快速提升品牌知名度。

通过优质内容展示校服的特色和优势，增强用户对品牌的认知和好感度。

高效转化流量

结合优质内容与定向广告，精准定位目标客户，缩短客户决策路径，降低获客成本。通过数据分析优化广告投放策略，提高广告效果和转化率。

应对市场竞争

采用差异化策略，如本地化直播、知识科普等，突出品牌特色，实现市场突围。关注竞争对手动态，及时调整运营策略，保持竞争优势。

私域深度运营的价值

1

客户资产沉淀

通过企业微信、社群等方式积累用户数据，形成可复用的流量池，实现客户资产的长期积累。

对用户数据进行分析，深入了解用户需求和行为，为精准营销提供依据。

2

提升复购率

建立完善的会员体系，提供专属福利和**高频互动**，增强用户粘性和忠诚度。

通过个性化推荐和专属优惠，激发用户的复购意愿，提高复购率。

3

低成本精准营销

基于用户画像推送个性化内容，如**冬季校服搭配推荐**，提高营销效果和用户满意度。

利用私域流量池进行精准营销，降低营销成本，提高营销回报率。



PART 02

二、主流平台开通方法 及所需资料



开通步骤

下载抖音APP，注册手机号，切换为企业号，提交营业执照、法人身份证、品牌授权书等资料，缴纳蓝V认证费（600元/年）。



必备材料

营业执照（盖章）、法人身份证正反面、品牌授权书、门店实景照片、品牌LOGO（PNG，300dpi）。

开通步骤



下载小红书APP，注册企业号，提交营业执照、门店地址证明（租赁合同）等资料，免费认证（审核3-5天）。

必备材料



营业执照、品牌授权书、门店地址证明、品牌LOGO。

微信生态（公众号 + 视频号）



开通步骤

公众号：在微信公众平台注册企业号，提交营业执照、法人身份证等资料，缴纳认证费300元/年。

视频号：通过微信发现页进入视频号，创建企业账号，提交认证材料。

必备材料

同抖音。

其他平台（快手/B站/知乎）

通用材料

营业执照、法人身份证、品牌LOGO。



特殊要求

B站需门店实景照片；知乎需企业简介（200字）。





PART 03

三、全平台运营全流程 与关键动作



抖音：流量爆发与私域沉淀

运营流程

内容发布：每周3 - 5条视频，涵盖穿搭教程、面料解析等，使用热门BGM和字幕特效，吸引用户关注。

直播引流：每周2场直播，包括试穿展示、工厂探秘等，设置“福袋抽奖”和“暗号福利”，引导用户互动和转化。

广告投放：定向家长群体（25 - 45岁），设置精准的广告投放策略，将流量引导至企业微信，实现私域沉淀。

关键动作

前三秒抛出痛点，如“校服易脏？3招解决！”，快速吸引用户注意力，提高视频的吸引力和观看率。

直播中每15分钟口播引导添加企微，通过话术引导用户进入私域流量池，为后续的深度运营打下基础。

小红书：高颜值种草与转化

01

运营流程

笔记发布：标题带关键词（如“**校服推荐**”），封面用**校园**场景图，内容突出校服的特色和优势，吸引用户点赞和收藏。

活动策划：发起“**校服改造大赛**”，联合教育博主推广，提高品牌曝光度和用户参与度。

02

关键动作

文末加“扫码入群领9折券”，引导用户加入**社群**，实现从公域到私域的转化。

评论区置顶跳转链接，方便用户直接参与活动或获取优惠，提高转化效率。

微信生态：私域核心阵地



01

运营流程

公众号推文：发布《校服保养指南》《会员日福利》等优质内容，菜单栏设置“福利中心”，方便用户获取优惠和福利。

视频号直播：主题“设计师答疑”，发放“直播间专属优惠码”，吸引用户观看和购买。



02

关键动作

直播后自动私信回放链接 + 优惠券领取指南，提高用户体验和复购率。

通过公众号和视频号的联动，实现内容和流量的互补，提升私域运营的效果。



PART 04

四、新零售系统营销工具应用



工具清单



大转盘
大转盘

配置



积分商城1.0
积分商城

配置



红包
红包

配置



礼品卡
礼品卡

配置



会员专享券
给会员营销使用的券

配置



拼团
小程序拼团

配置



秒杀
小程序秒杀

配置



次卡
营销次卡

配置



预售
预售商品

配置



微信支付代金券
微信用户支付代金券

配置



分销
招聘分销人员，快速推...

配置



微信商家券
微信商家券

配置



送祝福
订单送祝福

配置



智慧供应链
供应商与零售商家打通

配置



商城新版DIY
DIY

配置



门店独立收款
门店设置独立的收款账号

配置



富友
富友支付通道



分账
分账

配置



新版小助手2.0
手机直接管理门店商品，会员...



抖音团购
抖音团购

配置



商品组合套餐
商品组合促销,营销更加...

配置



打折-特价
为某些商品指定折扣或...

配置



门店广告
商户和门店可以编辑设...

配置



幸运抽奖
营销活动

配置



第二件打折
指定商品第二件半价/...

配置



标签打印
针对不同的标签类型，增加商...



满额立减
消费满多少可以减多少...

配置



分账2.0
聚合分账功能

部分功能及适用场景

01

工具	功能	适用场景
拼团	3人成团享折扣（如立减50元），自动生成拼团链接，吸引用户参与，促进销售。	开学季促销、新品推广
秒杀	限时低价抢购（如前50单5折），设置倒计时提醒，激发用户的购买欲望。	清库存、节日活动
门店优惠券	满减券（如满300减30）、无门槛券（如10元券），通过企微/社群发放，吸引用户到店消费。	日常引流、激活沉默用户
会员特权券	PLUS会员专享券（如8折券），限时领取，提高会员的专属感和忠诚度。	会员日、生日营销
满额立减	阶梯满减（如满500减50，满1000减150），刺激客单价提升，增加销售额。	旺季促销、组合销售

各平台与魔法超人新零售系统打通方法



平台	打通方式
抖音	直播间挂载“魔法超人小程序”链接，用户直接跳转拼团/秒杀页面；私信推送优惠券领取链接。
小红书	笔记评论区置顶小程序二维码，用户扫码参与拼团；私信自动回复优惠券链接。
微信生态	公众号菜单栏嵌入小程序商城；视频号直播中点击“购物袋”直达秒杀专区。
线下门店	收银台放置小程序码，引导用户扫码领取会员券；POS系统自动同步消费积分。



PART 05

五、社群裂变与会员运营方案



社群裂变方法（总部提供模板）

01

老带新奖励：邀请3人入群，双方各得10元无门槛券，利用企业微信“群活码”自动统计，激励用户积极参与社群裂变，扩大社群规模。

02

拼团裂变：发起“3人成团立减50元”的拼团活动，链接附带门店信息，鼓励用户分享至朋友圈/家长群，通过社交关系链实现流量的快速扩散和转化。

会员分层运营

01

普通会员：注册享9.5折，积分兑礼品（如500积分换书包），满足基本用户的优惠需求，提高用户粘性。

02

PLUS会员：消费满1000元升级，享8折+生日礼包+专属客服，为高价值用户提供更优质的服务和专属福利，增强用户忠诚度。

03

关键动作：每月15日“PLUS会员日”，推送专属拼团（如3人成团6折），激发会员的购买热情，提高会员的活跃度和消费频次。

04

关键动作：对沉默会员推送“回归礼包”（满300减50），唤醒沉默用户，提升用户的复购率。



PART 06

六、执行落地支持



总部赋能工具包

01.

内容模板：提供直播脚本、社群话术、裂变海报（PSD文件）等，帮助门店快速上手，提高运营效率。

02.

数据看板：提供《每日运营数据表》《会员转化率追踪表》等，实时监控运营效果，为决策提供数据支持。

03.

新零售系统操作指南：详细讲解拼团/秒杀活动设置教程、优惠券发放流程等，确保门店能够熟练运用新零售系统，提升营销效果。

线上培训：每月1次直播课，涵盖“抖音投流技巧”“社群7天激活法”等内容，提升门店的运营能力和专业水平。

01

驻店指导：**开业前**总部运营团队到店协助策划活动，如团购、会员券等，**手把手**指导门店运营，确保活动效果和落地执行。


02



PART 07

七、关键成功案例





案例1：济南康虹路店通过会员营销体系，首月充值**2万余元**，销售额**5万**，现每日销售额稳步提升，成功实现了业绩的快速增长。


案例2：路桥壹号店通过社群营销，老带新裂变，**4月份**营业额达**18万**，充分展示了社群裂变的强大威力和运营效果。



PART 08

手册核心逻辑





精准引流：多平台曝光 → 内容种草 → 广告定向 → 私域沉淀，形成完整的流量获取和转化闭环。

私域转化：社群激活 → 会员分层 → 新零售工具促单 → 复购提升，通过精细化运营实现用户的深度转化和价值挖掘。

总部赋能：标准化工具 + 培训 + 数据支持，确保全国门店快速复制，降低运营成本，提高运营效率和效果。



PART 09

执行原则





简单、明确、可复制，拒绝复杂理论，聚焦动作落地！

通过精准引流 - 私域沉淀 - 持续复购闭环，助力门店实现业绩倍增！



2025

谢谢大家



扫码加微

时间 : 2025.5