**1. 微博**

（1）活动组织

a. “喜迎振华店开业，1000盒凤梨酥免费送”活动策划和实施。

b. 送凤梨酥活动结束后，我们统计了中奖人的地址信息。

c. 编写凤梨酥抽奖程序，程序主要功能过滤不符合要求的转发评论，并进行随机抽奖，在抽奖时过滤排除多次中奖情形，每个粉丝限中奖一次。

d. 编写“喜迎中秋，短文征集和摄影作品比赛之超越你所享，我与荣华饼家的故事”活动策划书。（未实施）

（2）微博发布

a. 编写微博并发布（“0元抽奖”---总价值3000元现金消费卡）。

b. 编写微博并发布（“11种月饼团购，送现金消费券20-50元不等”）。

c. 编写微博并发布（我们的微信注册失误，换新微信了，更新微信二维码的微博状态）。

d. 编写微博并发布（免费抽奖送月饼，63元低价秒杀月饼）。

e. 编写微博并发布（振华店开业“买二送一”等活动）。

f. 编写微博并发布（“凤梨酥免费送到家”活动圆满结束）。

g. 编写微博并发布（为安抚安亲们，晒郭晋安新闻发布会照片）。

h. 编写微博并发布（民治店开业“买二送一”等活动）。

i. 编写微博并发布（香港荣华9月1号中秋会员日活动）。

j. 编写微博并发布（凤梨酥已打包，准备寄出）。

k. 编写微博并发布（私信截止日期延后）。

l. 编写微博并发布（凤梨酥中奖名单）。

（3）微博维护

负责2个新浪官方微博的日常维护，回答粉丝的疑问。包括查看评论，私信，@我的微博，@我的评论并且进行回复；编写日常微博并发布；转发微博。

**2. 微信**

（1）微信编辑

a. 编辑了振华店开业“买二送一”等活动的微信正文。

b. 编辑了民治店开业“买二送一”等活动的微信正文。

c. 编辑了香港荣华9月1号中秋会员日活动的微信正文。

d. 编辑了四种新产品（菠萝油、西式三文治、至尊意式薄饼、老婆饼）和优惠券的微信正文。

（2）微信设置

a. 设置了新微信号（WINGWAHCAKESHOP）。

b. 设置了被添加自动回复。

c. 设置了旧微信号的“被添加自动回复”和“信息自动回复”，内容为：这里是香港荣华专卖店旧微信号，请转到新微信号：WINGWAHCAKESHOP。目的：转移粉丝。

（3）微信宣传

a. 通过微博，微信，微博大号多渠道宣传我们的新微信号。

b. 举办活动，添加微信二维码。

**3. 荣华产品**

（1）参与构想面包新品—“醒醒芥松包”的名字。

（2）编写多条“醒醒芥松包”的宣传语。

**4. 网络水军**

（1）文章编写

a. 编写文章“时代在变，人的口味也会变嘛”。

b. 编写文章“【晋心安意】【消息】郭晋安24日将惊现深圳华强北！”。

c. 编写文章“因为我们都是吃货，都爱逛街”。

d. 编写文章“朋友最懂你的习惯和爱好”。

（2）水军联系

a. 联系2家网络水军公司“网友潇潇”、“元策水军推”，在全国重要性论坛和贴吧，深圳地区特色论坛和贴吧发布关于荣华的200多条消息。着力推广荣华新形象，新理念。

（3）贴吧论坛Q群

潜入多个知名贴吧论坛Q群，散布小道消息，宣传荣华正信息。

（4）信息统计

对我们的文章浏览量和回复量进行统计。

**5. 美食达人**

长期联系深圳地区高人气的微博达人、美食达人。邀请他们为我们写博文并在发布在其微博上。也是一种间接宣传我们荣华的方式。优美的博文可供我们日后使用。具体合作伙伴：[@沫沫1229](http://weibo.com/1684904347)[@微美食深圳](http://weibo.com/2526227983)[@琳琳的厨房](http://weibo.com/1294850743) [@biscuit餅](http://weibo.com/biscuit33)@烂泥蓝。

（1）@沫沫1229：免费试吃后编写并发布了关于“醒醒芥松包”、“老婆饼”、“牛角”、“至尊意式薄饼”4条微博。

（2）[@微美食深圳](http://weibo.com/2526227983)：编写并发布了关于“醒醒芥松包”、“西式三文治”、“至尊意式薄饼”、“菠萝油”、“牛角”5条微博。

（3）[@琳琳的厨房](http://weibo.com/1294850743)：编写并发布了关于“菠萝油”的微博一条。

（4）[@biscuit餅](http://weibo.com/biscuit33)：免费试吃后编写并发布了关于“醒醒芥松包”的微博一条。

（5）@烂泥蓝：免费试吃后编写并发布了关于“至尊意式薄饼”、“西式三文治”的2条微博。

**6. 微博大号**

编写了多条转发微博。联系11家微博大号，对我们的官方微博进行转发或直发。利用他们的影响力直接或间接宣传我们的企业形象。@大肥鱼微博业务@美食爆料圈@我又被震惊了@深圳吃喝玩乐嗨@深圳吃喝玩乐生活@深圳第一@深圳生活圈@微美食深圳@吃货玩遍深圳@深圳大小事@幸福在深圳。

（1）“凤梨酥活动”找微博大号“深圳生活圈”转发10天，置顶1天。

（2）“凤梨酥活动”找微博大号“深圳吃喝玩乐生活”转发5天，置顶30分钟。

（3）“凤梨酥活动”找微博大号“深圳第一”和“深圳杂志”分别转发一次。

（4）“凤梨酥活动”找微博大号“深圳大小事”和“深圳美食爆料”分别转发三天。

（5）“凤梨酥活动”找微博大号“深圳吃喝玩乐嗨”转发三天。

（6）“振华店开业和郭晋安到场消息”找微博大号“深圳吃喝玩乐生活”转发2天。

（7）“振华店开业和郭晋安到场消息”找微博大号“深圳生活圈”转发2天并置顶一天。

（8）“民治店开业消息”找微博大号“深圳吃喝玩乐嗨”、“深圳吃喝玩乐生活”、“深圳大小事”、“深圳美食爆料”转发2天。

（9）“5种新产品推广”找微博大号“微美食深圳”直发5天。

**7. 研究学习**

（1）研究和总结了“面包新语”、“克里斯汀”、“香港美心”成功经验，汲取其中精华用于香港荣华。

（2）研究香港荣华新理念、新形象，编写战略方案。

（3）研究微信API和微博API，为数据抽取和分析做准备。

**8. 数据处理**

（1）凤梨酥活动数据处理

a. 凤梨酥活动期间数据处理

编写出凤梨酥活动智能抽奖程序，用人工启动，在活动每天最后通过程序提取参与凤梨酥活动的粉丝数据，并导入数据库中，再在数据库中过滤不符合参与要求的转发评论，并在符合要求的参与粉丝中进行随机抽奖，在抽奖时程序自动过滤那些已经中奖的粉丝，每个粉丝限中奖一次。

b. 凤梨酥结束后数据处理

活动结束后进行中奖人地址信息的收集（由于新浪微博不能提取私信的信息，本次收集是纯手工收集），在收集之后，将数据导入数据库进行数据处理，过滤掉那些未中奖，重复录入的粉丝信息，以及地址信息不完整的粉丝信息，并将过滤后的中奖人获奖名单导出生成excel。

c. 凤梨酥活动效果评估数据处理

编写程序提取粉丝转发评论的文本内容（参与活动条件说出我在深圳哪个区），对文本内容进行分析统计参与活动粉丝主要在深圳的分布，用以了解使用微博活跃用户在深圳的主要分步区域。

编写程序分析提取粉丝转发评论的文本内容，统计参与活动粉丝@不同好友人数，并写成excel，用以了解活动的扩散效果。

编写程序统计参与活动粉丝的转发评论次数，加以分类并写成excel。

编写程序提取参与凤梨酥活动转发粉丝的个人信息，并将数据导入数据库，以便对参与活动的粉丝进行进一步的分析。

（2）微博数据处理

编写程序提取荣华总店微博和荣华深圳分店微博所有微博的信息，并将数据导入数据库。

编写程序提取荣华总店微博和荣华深圳分店每条微博所有转发评论的粉丝信息，与之前提取的微博数据一一对应，并将数据导入数据库，以便对粉丝进行进一步的分析。

**9. 经验心得**

（1）微博

a. 关于活动组织，在奖品设置方面可以让金额高点，人数少点。这样比较有吸引力；在奖品类型方面，不一定总是送凤梨酥，可以送点优惠卡，现金，会员卡等等。

b. 关于微博发布，尽量有表情，有配图。每天发布微博，切勿长时间只发布或转发荣华推广的微博，每天发布一些有关冷笑话，美食，萌宠（宠物），风景，致力与将荣华微博打造成一个以美食，笑话为主题的微博，在这之中穿插发布荣华的推广微博，这样会得到更大的粉丝影响力（注意：不可以每天发布太多微博，基本上一天两三条就可以。不要让别人以为企业微博没事就刷屏。这样会逐渐丢失粉丝；也切记不要不更新。）

c. 关于微博维护，没事可以挂着。由于一个浏览器只能登陆一个号，所以可以选择不同的浏览器登陆，我是用360浏览器登陆一个，再用系统自带的IE浏览器登陆另一个。面对差评评论或私信，不可采取不理睬的态度，要私信去解决问题。置顶的微博依据当前阶段的重点设置。2个号的状态发布可以同步。

（2）微信

a. 微信编写方面，由于没有字数的限制，可以将荣华简单的介绍下。标题要吸引人。图片所占空间在不影响清晰度的情况下越小越好，不然会加载的很慢，客户没有耐心看下去。微信发布频率不宜太频繁。每天只能群发一次，所以要谨慎，可以先采用单发查看效果后再群发。

b. 微信宣传方面，门店放个二维码牌子，各种地方能加则加。可以借鉴微博二维码。

（3）网络水军

a. 文章编写方面，文章中夹杂着荣华的产品、理念。不需要太过明显。因为太明显会被删号。

b. 联系水军的时候，可以叫他们重点发布在深圳地区的论坛和贴吧上，因为我们的面向客户在深圳。其次是选择全国知名的论坛，如百度贴吧、天涯、凤凰等等。

（4）美食达人

想找一些微博达人、美食达人。方法：首先，登陆一个小号（非官方微博号），在新浪微博上面的搜索栏内，输入“深圳 美食达人”，再点“找人”。就可以一页一页的翻看，重点关注粉丝量多的，点进去看微博互动情况，因为有些人的粉丝是刷出来的。就是僵尸粉。可以找一些美食编辑，他们写的文章我们可以使用。选好人后，可以私信了。“您好，我是香港荣华客服，想与您合作，您可以免费试吃我们荣华月饼或面包，然后帮我们写一篇微博发在您的主页上。价格方面可以商量。”（仅供参考）

（5）微博大号

平时微博上有什么活动。新店开业之类的事情，主观上想推广出去的都可以叫这些大号帮忙转发或直发。一般时间点可以选择在12点到12点半。9点到9点半。