

# 私域盛夏

## 本期 关注

盟咖驾到 |  
直击『微盟零售购物节』背后

产品联盟 |  
微盟直播APP重磅上线

## 盟友君语录

伴随疫情，“私域”这一话题也再次被推上业界的风口浪尖。

这个夏天，最火爆的热浪名叫“私域”，

相信你的生活在不知不觉中，被“它”包围着。

私域玩法层出不穷，你真正了解过私域吗？

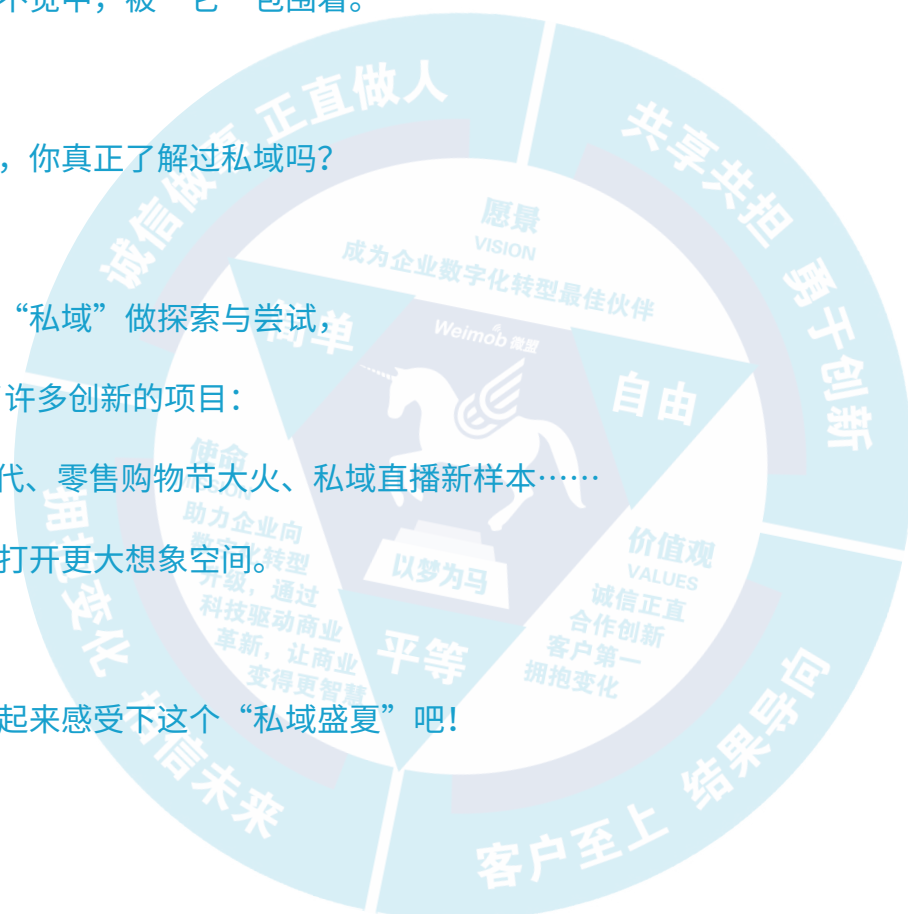
你身处的微盟一直在“私域”做探索与尝试，

近期，推出及发布了许多创新的项目：

微盟直播APP上新迭代、零售购物节大火、私域直播新样本……

为未来私域流量共享打开更大想象空间。

那么，跟随盟友君一起来感受下这个“私域盛夏”吧！



# 目录

## contents



**刊发日期:** 2020 年 8 月 31 日

**刊发期数:** NO.19 | 2020 年 8 月刊

**出品:** 微盟人事部 - 组织文化部

本期感谢以下微盟伙伴的支持:

过文迪、贺鹏斐、韩雪、柯敦全、刘青、李芸、卢杨杨、钱华、仇潇

本刊中涉及的英文简称:

SCG 指微盟智慧商业事业群

SMG 指微盟智慧营销事业群

CDG 指微盟企业发展事业群



WEIMOB WORLD

出行天下



## 微盟联合百家品牌万家门店发起零售购物节 打造私域直播新样本



6月10日至6月18日，智慧商业服务提供商微盟携手梦洁、联想、GXG、林清轩、Cabbeen 卡宾、珀莱雅、上海家化等近百个零售品牌上万家门店，开启首届线上线下互联互通的零售购物节。

6月16日，微盟邀请知名脱口秀演员李诞、王建国、思文、呼兰、张博洋等来到“微盟直播”小程序直播间，以脱口秀表演和零售品牌直播间连麦的形式，开展一场持续3小时的“直播带货大会”。

此次616零售购物节覆盖美妆、数码、服饰、家纺、珠宝等多个品类，首创“1+N”微盟直播主会场联动多家品牌直播分会场联合直播新模式，通过朋友圈广告引流、社交裂变营销、直播连麦互动、线下导购推广四大抓手，帮助零售品牌公域引流到私域促活转化。

## 微盟直播 App 上线个人直播小店 助小店主抢占“小店经济”风口

近期，商务部等七部门联合印发《关于开展小店经济推进行动的通知》让小店经济受到广泛关注，各大互联网平台和技术服务公司也纷纷出招，从科技层面助力小店主抢占“小店经济”风口，为小店经济发展保驾护航。

智慧商业服务提供商微盟旗下微盟直播APP近日新增“个人直播小店”解决方案，为中小微商家、个体创业者以及个人用户提供免费开店和零门槛直播能力，实现人人开店人人直播。同时，微盟直播APP支持门店及导购在APP端直接创建直播并开播，提升多门店零售企业的开播效率。



(来源：微盟公众号 微盟直播公众号)

## 微盟斩获 2020 第八届 TopDigital 创新营销案例金奖!

7月2日,第八届TopDigital创新盛典在上海隆重举行。此次盛典聚焦“营销·守变”主题,吸引大批知名互联网公司近400名行业精英与知名媒体人共同与会。

期间,TopDigital创新奖榜单最终揭晓,微盟盟聚摘得TopDigital创新营销案例奖金奖。微盟本次获得TopDigital创新营销奖的项目是童程童美专题营销案例。在2019年暑假黄金期,借助微信朋友圈广告帮助少儿编程品牌童程童美打造《“机器人编程课”的专题营销》,微盟盟聚凭借出色的全案整合营销创新能力和精准的效果营销策略,跻身“营销技术”组别获奖之列。微盟本次获得TopDigital创新营销奖的项目是童程童美专题营销案例。在2019年暑假黄金期,借助微信朋友圈广告帮助少儿编程品牌童程童美打造《“机器人编程课”的专题营销》,微盟盟聚凭借出色的全案整合营销创新能力和精准的效果营销策略,跻身“营销技术”组别获奖之列。评委将“创新营销案例奖金奖”颁给微盟盟聚,突出肯定微盟盟聚在营销领域的“策略营销”、“技术营销”、“内容创意”及“全案整合”四个层面的表现。





注：童程童美朋友圈广告

据悉，TopDigital 创新营销奖是营销行业创新趋势的权威奖项和风向标，深度关注数字营销变革带来的商业创意、产品创新和品牌创建。今年，来自国内外的 638 家公司共 2000 余件作品参与 TopDigital 创新奖评选，历经百余位专家评审长达数月的严格筛选后才最终评定。能够从高手林立的营销竞技中脱颖而出，捧回 TopDigital 创新奖“金字塔”，代表了中国顶尖的营销行业专家对微盟在营销创新能力方面的高度认可。

微盟集团总裁兼智慧营销事业群总裁游凤椿表示，微盟将不断通过技术革新和创新服务为企业提供多元化的智慧营销服务，向着更加深度和精细化的营销方向持续深耕，将流量与技术工具深度结合，使品牌信息快速、有效，精准地传递给众多潜在客户，达到品效合一，全面赋能企业以及商户的营销数字化升级转型。

## 微盟智慧餐饮三店一体高峰论坛落地成都 助推区域餐饮数字新增长！

7月21日，由微盟智慧餐饮主办，四川省火锅协会、橙子餐学院、麦设计、光核网络联合协办的《数字餐饮私域增长》暨微盟智慧餐饮三店一体高峰论坛在成都茂业 JW 万豪酒店圆满落幕。本届峰会旨在推动餐饮行业在“后疫”时代的数字化升级，助力餐饮企业实现“开源”和“节流”。



大会现场，中国烹饪协会会长姜俊贤、四川省火锅协会会长沈洪光受邀致辞，微盟智慧餐饮总裁白昱、雅莉家烤肉总经理邢雅莉等嘉宾受邀出席并发表主题演讲。此次峰会现场吸引到了 150 余位餐饮品牌创始人、行业专家和行业伙伴齐聚一堂，探索“后疫”时代，餐饮企业的突围之路。

(来源：微盟公众号 微盟智慧餐饮公众号)



WEIMOB HOTSHOT

黑咖驾到





直击

# 『微盟零售购物节』背后

2020年初的疫情对零售行业的影响首当其冲，越来越多的线下零售商转型线上，依托微信小程序作为自己的数字零售业务主征地。同时，“私域”这词也随之大热，大量零售商计划构建自己的私域流量池。而直播带货这种新型的电商形式日渐盛行，这个是后疫情时代，新的商业机会。

微盟联合百家品牌万家门店发起首个微信生态“零售购物节”，开启首届线上线下互联互通的模式，以“微盟直播带货大会”为载体，用私域直播的新玩法打响第一枪。

伴随微盟直播带货大会完美收官，公开数据显示，直播观看人次超360万，GMV破亿。

本期内刊对话SCG零售线运营助理总监—钱华，直击微盟“零售购物节”的背后。



**“微盟零售购物节”市场反响非常好，策划此项目的初衷是什么？它与传统电商购物节的区别在哪里？**

起初，我们做智慧零售主要是帮助零售企业构建全链路数字化营销闭环，实现多维度数字化升级。在这过程中，我们希望除了产品和运营，可以为客户创造更大的价值。6月我们结合微盟直播产品，首创“1+N”微盟直播主会场联动多家品牌直播分会场联合直播新模式，通过朋友圈广告引流、社交裂变营销、直播连麦互动、线下导购推广四大抓手，帮助零售品牌公域引流到私域促活转化，为未来私域流量共存，打开更大的想象空间。

每年众所周知的传统电商购物节有 618 与双 11 等，但微盟在微型生态的零售购物节是一次创举。传统电商购物节发展十几年，消费者疲于在各平台进行优惠比较。相比之下，首先微盟创造了一种新的商业模式，微盟智慧零售不单单是一个提供好产品好运营的服务商，更能够帮助零售企业进行资源整合、创客与互换。其次从玩法上说，直播其实并不新鲜，但通过微盟这个大平台，不仅邀请整个笑果文化进入，给整个主会场注入大量粉丝流量，而且联合品牌方在直播过程中连麦互动带货，成功把公域流量引流到私域促活转化，也创造一种新的玩法。最后通过本次零售购物节，让更多品牌级客户关注到微盟整合资源的过程，为未来与品牌之间有更多模式探讨及创新打下基础。



**本次将零售购物节打造成一个私域直播的新样本，快速落地且完成效果非常好，背后是有哪些亮点？**

第一，微盟把平台聚焦在微信。微信与其他传统电商平台相比，拥有的用户活跃度、粘性及流量都是占很大优势的，其他平台不具备商家构建私域流量池的标配。微信生态是集内容分发、用户社交、商业交易等多维度的健康生态环境，它将通讯录功能与 SaaS 软件、小程序、公众号、企业微信等多端口互通，而这些就构成了商家自己的私域流量矩阵。

第二，微盟整合众多品牌资源，结合各个渠道，做到真正的全员参与。除了脱口秀 + 连麦直播“造势”，微盟还投入亿级朋友圈广告流量曝光，利用微信广告的大数据定向能力，将目标客户从公域流量引导至品牌的私域流量池中。每个品牌都有海量门店，每个门店的每个导购会统一推广，其实一个门店也是小型的私域入口，它能带来的流量是很可观的。同时，微盟结合社交媒体、脱口秀演员、自媒体渠道等多平台投放，为活动引流。本次，我们覆盖了美妆、数码、服饰、家纺、珠宝等多个品类。

第三，微盟提供充分有利的技术保障。盟有完全满足线下零售门店的智慧零售系统，利用导购系统，让导购借助朋友圈获客引流，并且里面有很好的工具，如优惠券，如龙虎榜等等方式来激励和提供员工便捷，品牌商也可以借助工具来统计到导购的行为数据，给其激励奖励。品牌导购可通过微盟导购 APP 生成专属小程序码海报，分享至公众号、粉丝群、朋友圈等引流到品牌私域池沉淀，并促进活动转化，并且海报可以直接跳转到直播，直播又可以直接跳转到商城购买一个完美的闭环。

所以这场购物节受益于强大的微信，完善的 SaaS 系统与全员的参与，微盟也会不停地做复盘、迭代、创新，相信会带来更多平台级的玩法。



## 在做新零售购物节项目的时候，有遇到过什么困难吗？

困难是肯定有的，压力也是进步的动力。在做直播大会的时候，面对品牌方来说，我认为经历了 3 个过程。第一阶段是品牌方的怀疑，当我们向品牌方讲创意和方案的时候，品牌方更多的是持怀疑的态度：微盟如何给品牌带来实实在在的销量？以及微盟行业影响力到底有多少，可以整合到多少品牌资源来参与？第二阶段是品牌方逐渐认可，参与进项目中。在这个阶段，更多的工作是联合探讨，站在客户的角度去完成选品及项目，满足客户的需求和解决客户的痛点。第三阶段是感受品牌方的热情，当客户看到我们的整个参与品牌数、未来流量曝光数的预估后，客户对零售购物节项目认可度越来越高，反馈也是非常好的。

最困难的是第一阶段：面对品牌方的怀疑，当然作为我们自身来说，是百分之百坚信能够干成的，并且保持使命必达的态度。所以面对客户的怀疑，我们采取突破重点标杆客户的方式，用客户的力量影响其他客户，从攻破 1 开始到 100，速度是非常快的。在项目完成后，各个品牌方预期的效果固然会有些差异，我们内部也会进行复盘，总结经验，确保在未来探索出更好的模式。

智慧零售产品传承于微商城，2018 年我们开启第一个客户的打板落地，2019 年进入拓客及深入市场阶段，2020 年我们构建客户的运营策略，也属于爆发元年。未来，对外我们会基于客户的商业模式及运营模型的分层，为客户输出个性化的运营策略，帮助客户更精准地去做智慧零售企业数字化的转型；对内会不断地快速地迭代产品的需求，从技术、运营等各个方面进行优化，顺应市场客户需求。

存量时代，企业私域流量的底层逻辑是精细化运营，微盟将持续深耕智慧零售和私域直播，通过类似此次零售购物节等形式联动品牌线上线下融合发力，探索私域直播新模式，助力品牌和用户构筑长效沟通关系，开启品牌数字化零售新进程。



**WEIMOB PRODUCTS**

**产品联盟**



# 微盟智慧零售 打开零售业数字化变革之门

零售业的变革经历了从关注货，到渠道，到流量，再到用户的过程。让私域流量成为了潮流，同时线上线下融合更是成为了近年来的大势所趋，门店能够通过数字化的钥匙打开重塑和再造之门，焕发出新的生机。

微盟智慧零售，帮助零售企业构建全链路数字化营销闭环，实现多维度数字化升级。它，就是那一把打开企业及门店重塑和再造之门的数字化金钥匙。



注：零售业变革之路

## 华丽的全渠道数字化



注：用户的全渠道数字化零售解决方案

## 全渠道获客



### 道触点布点：

线上触点，线下触点，社交触点，商业触点，搭建私域流量池



### 裂变营销：

用多种营销玩法，如拼团、砍价、红包等，实现从存量参与，到分享拉新到裂变增长，让存量用户驱动新客增长



### 付费营销：

微信商业广告、支付后发券，获取公域流量，实现公域流量拉新



### 场内销售

量从线下引入线上，一码两用提升拉新效率，实现门店流量拉新

## 全渠道互动



### 品牌类互动营销

用任务激励，增强品牌认知和用户粘性，线上互动实现流量蓄水，线下体验承接流量转化，让用户对品牌更感兴趣



### 体验类互动营销

门店参与互动，增强品牌体感，提升到店客流，实现门店与用户的连接

## 全渠道服务



### 直营：

- 品牌商全渠道商城，五大维度提升 C 端服务能力
- 布局线上全渠道接入能力，连接线上全渠道用户
  - 商品立体化展现 - 图片 & 视频 + 大 V 种草 + 直播
  - “三通”实现全渠道商品同款同价同量：库存通、商品通、促销场景通
  - 商品个性化交付服务，实现更高效用户购买体验
  - 会员权益互通，实现用户线上线下权益一体化

### 加盟：

- 品牌赋能，携手加盟商共创数字化零售
- 经营赋能：一店一商城，打造加盟商自主经营，打上云顾虑
  - 供应链赋能：供应链能力共享，以云仓能力，提升云意愿
  - 管理赋能：释放总部数字化能力，实现加盟商拎包入住，提升上云速度

## 导购数字化升级



- 1、智能APP赋能导购效率与管理
- 2、五步提高导购业务能力和效率
  - a. 拉新：面对面获客、分享获客、支付获客，三招实现导购多面获客
  - b. 服务：分群、回访、营销实现全方位客情服务
  - c. 销售：洞察用户，多维度数据洞察，获取商机，帮助导购精准化营销；以“导购”为中心，商品管理、推广素材、定向营销，建立高效销售场景
  - d. 提效：店务提效，释放销售时长，订单管理，订单维权，自提核销，券码核销，移动收银
  - e. 激励：多维数据看板，业绩奖励一目了然
- 3、全方位管理方案适配零售主业务进程

## 微客数字化升级

- 1、以人聚人，实现小b快速裂变
- 2、一键加入，实现微客快速招募
- 3、两种利益分配方式，满足微客运营模式差异化
- 4、便捷推广，助力微客业绩增长
- 5、微客晋升体系，激励微客业绩冲刺





## 全渠道留存

- 1、拉新：个性化入会权益方案，适配多种运营需求
- 2、转化：多样关怀和权益机制，激发会员消费转化
- 3、留存：多样标签模板，实现快速用户分群
- 4、复购：用户分群精准触达，提升会员复购
- 5、泛会员数据库：多角色存放，多字段记录



## 数据提效



- 1、微盟零售数据系统：采集经营数据指导经营决策
- 2、微盟智慧零售系统架构概览

(文 / 盟友君根据智慧零售资料整理)

# 微盟直播 APP 重磅上线 主播连麦打造花样直播间

一场疫情让大家看到直播电商带来的机会，为了助力商户抢占直播带货的风口，微盟宣布正式上线官方 APP 微盟直播，为微盟商户带来专业的电商直播服务。

微盟直播 APP 重磅上线主播连麦卖货，通过相互借力共享私域流量；手机一键推流开播，硬件设备不受限操作便捷；一台手机即可实时查看评论与数据，主播控场能力得以保障，互动营销更强大！

除此之外还有更多功能上线，为商户在直播的各个阶段提供专业工具，助力商户简化操作花式直播，实现曝光量和销量的翻倍增长！

本次更新具体功能如下：

## A. 「直播前」简化操作，严控风险

### 1、一场直播锁定一个主播，严控权限更安全

严控每场直播的推流开播人员的权限，只能自己开播自己的场次，APP 登录账号与绑定主播账号一致，避免信息外泄。

### 2、点击页面一键推流，无需扫码快速开播

主播登录账号后，能查看绑定自己的直播场次，点击直播一键推流并开播，开播设备不受限，实现随时随地开播。

### 3、自动生成主播海报，一键分享让主播快速导流

新增主播端的分享渠道，尤其一些人气主播也有粉丝影响力，可以通过主播扩大宣传。



点击预告即可开播



锁定主播

## B. 「直播中」花式连麦直播，共享私域流量

全新上线直播连麦功能，让主播可以通过连麦，进行现场卖货，增加直播间的互动性与新鲜度，活跃观众气氛。更重要的是连麦双方可通过直播卖货形式互借私域流量完成异业合作，开辟全新的异业合作方式，深挖私域流量的多重价值，实现双方共赢。用户观看连麦直播时，可以看到双方主播的直播卖货情况，支持关注对方主播和直接进入对方主播的直播间购买商品。连麦要求主播双方都在直播中，主播 A 在 APP 端输入密令（密令即对方主播 B 的直播场次 ID），B 主播同意后连麦成功进行直播互动。注：直播连麦功能仅支持在《微盟直播》APP 中使用，其他例如小程序推流、OBS 推流不能使用。

### 场景 1: 异业合作，两家无竞争关系的商家连麦直播

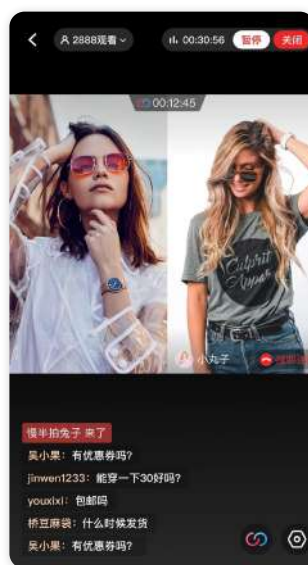
B 打算合作一场直播，双方的客户受众相似但利益不冲突，进行异业合作非常合适，于是选择了两个粉丝量相似的直播间连麦卖货，粉丝互相进入对方的直播购买商品，共享双方私域流量效果佳。

### 场景 2: 零售商家的多个门店直接连麦直播

A 商户有多家门店，因为疫情期间损失严重，为了挽救损失刺激消费，计划做一个门店直播卖货 PK 赛。为了让直播 PK 的效果好一些选择了两家综合实力好的 A 门店和 B 门店进行 PK，直播前 A 门店跟 B 门店沟通好要由哪方发起连麦，发起方输入对方的场次 ID 发起连麦，对方同意后开启卖货 PK，引导粉丝疯狂下单。



主播发起连麦填写密令



连麦中 (主播端)

## C. 美颜功能强大，主播五官重塑卖货更轻松

有美白瘦脸滤镜贴纸动效等功能支持自定义调节挡位。让主播上镜更完美，提升了观看者的视觉体验。为主播卖货增加商品的趣味性和宣传效果，令观看者对商品对主播产生信任感，继而提升直播的浏览量与商品的下单率。

## D. 「直播中」实时互动，查看评论与各项数据

主播在直播中可以通过一个 APP 查看实时评论与粉丝进行互动；还能看到实时的在线人数、分享次数、赞的次数、新增粉丝数、加购人数、订单数、交易额，可以根据实际数据控制抽奖送券的节奏。

场景：商户 A 以前每次直播都要预备好几个工作人员控场，一个在电脑中控台看评论提的问题，一个看商品讲解进度和销量情况，一个现场整理直播商品等。

微盟直播 APP 上线后，主播可以直接在推流的手机中看到实时评论，回答粉丝问题；在 APP 上还能看到实时数据进行抽奖互动，例如观看人数达到 5000 抽奖送小礼物和无门槛优惠券等奖品，一个人就能顶替 2、3 个人的工作量，精简人工，主播还能控场掌握整场节奏。



调整美颜滤镜



查看实时评论与数据

## E. 「直播后」历史直播与历史数据随时随地回顾

直播结束后，配置了权限的商家与主播可以在 APP 端查看直播回放和历史直播数据，不受设备限制随时随地回顾，移动端查看数据优化了操作体验，为商家提供更加便捷的服务。



查看回放



查看历史数据



Weimob 微盟

马上扫码 进行下载

请至各大应用市场搜索“微盟直播”



长按扫一扫



开播



直播



连麦

(请至各大应用市场搜索“微盟直播”或直接扫上方二维码进行下载)



WONDERFUL WEIMOB

精彩微點

## 《风雨贰载 共创未来》 微盟 SCG 华东呼叫中心 2 周年庆典



SCG华东呼叫中心2周年庆典合影

6月24日，微盟SCG华东呼叫中心举办迎接华东呼叫中心两周岁的生日庆典活动。

从扬帆起程到披荆斩棘，两年的拼搏与奋斗，730天的风雨同行，17520个小时的并肩作战，他们共同体会着成长的苦与乐，一起感受着磨砺的痛与快，一同见证着华东呼叫中心的崛起与发展。

时光如水，忆华呼峥嵘贰载  
岁月如歌，看今朝再谱新篇  
恭祝微盟 SCG 华东呼叫中心 2 周年快乐  
相信在大家的共同努力下  
华东呼叫中心的明天会越来越好

(来源：微盟华东IO铁军公众号)

## 遇见北辰 - 北京微盟乔迁庆典



北京微盟乔迁剪彩

2020年7月27日，北京微盟第五次乔迁至北辰世纪中心，乔迁盛典在7月27日10:10分准时开始，北京微盟各位领导与全体同事一同参加乔迁庆典共同见证这一重要里程碑！这里是全新的北京微盟，优越的地理位置、舒适的工位区还有随处可见的微盟元素，这里承载着我们的期许。

2013年11月北京微盟成立，每一次的成长蜕变都是由每一个北京微盟人共同创造的，每一次的里程碑都是北京微盟人努力的见证，北京微盟从3位合伙人到现在将近400人的规模，感谢一路有你让北京微盟成长为茁壮的大树，TA是你避风的港湾更是你创造奇迹的舞台，北辰，你承载着我们的希望、承载着我们的憧憬，我们会把你变得多姿多彩，让这里赋予更多北京微盟人的故事。



## 南京销售中心知识竞赛——打造更专业的金陵铁军



天花板	奥利给	中国队	吃鸡队
初露锋芒 -10+10+10+10 -10+10+10 +10	步步为赢 -10+10+10+10 -10+10+10 +10	身临其境 -10+10+10+10 -10+10+10 +10	反败为胜 -10+10+10+10 -10+10+10 +10
步步为赢 -10+10+10+10 -10+10+10 +10	身临其境 -10+10+10+10 -10+10+10 +10	反败为胜 -10+10+10+10 -10+10+10 +10	总计 273.75
总计 273.75	总计 145	总计 186.75	总计 153.25

知识就是力量，这句话从没错过。产品熟悉，我们在面对客户的各种提问与“刁难”时才会底气十足。为了促进小伙伴们对产品进行深度学习，加强产品知识，提升自我的硬实力，特举行了南京销售中心第一届产品知识竞赛。来瞧瞧我们参赛选手的风采吧~

比赛开始前先来场预热，小游戏“抓虫虫”让气氛瞬间到达顶点~

本次比赛共有四轮，即初露锋芒、步步为赢、身临其境、反败为胜。初露锋芒环节为抢答题，步步为赢环节为必答题，咱们的小伙伴们从开始就摩拳擦掌，暗暗较劲，绝对不放过每一题答题的机会。两个环节结束，从答题结果来看，新员工对产品知识的掌握与运用还是比较薄弱，后期还需加强学习。

身临其境是情景题，本轮比赛比较考验大家逻辑思维，题目不难，但是如何面面俱到，如何做到比别人的方案优秀就需要大家集思广益了。给到大家20min，各小组由队长带领进行头脑风暴，大家讨论的热火朝天，各种新奇有趣的想法频频蹦出~

最后环节为反败为胜，各组的比分相差不大，每题30分，翻身农奴把歌唱就看本轮了！为了争得最终的冠军，所有伙伴都绷紧神经，做好抢答准备。

所有比赛结束，“天花板战队”以273.75的高分获得本次比赛的最终胜利~获300元KFC夏日嗨吃基金，同时每人获微盟定制精美礼品一份！

比赛不是目的而是手段，比赛是为了让大家更好的认识到自己的不足，希望接下来小伙伴们可以加强对产品的学习，南分也将会在后续的培训中加大对产品知识掌握程度的检验。

敢拼是勇气，敢冲是豪气，销售的成功来自于自我的努力与机遇的把握！金陵铁军加油冲！

# 喜 盟

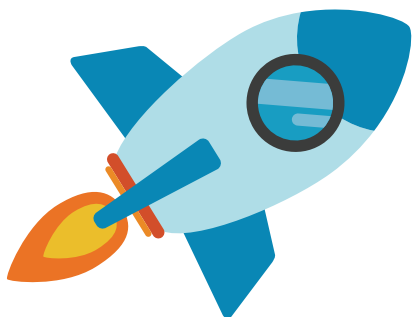


CDG-支持中心-韩雪

6月10日喜得贵子

昵称：小北

寄语：你是我的眸中星，也是我的心上人，愿时光能缓，陪你健康快乐成长。



智慧餐饮-销售中心-李莹

7月27日喜得贵子

昵称：安安

寄语：父母十年相知相遇，喜迎宝宝降临，愿宝贝健康成长，一生长乐安康！

# 招募《盟友》栏目主 嘉奖优秀供稿人



## 招募对象

有料栏目主：

自建《盟友》月刊栏目，定期维护供稿，  
用特别的笔触征服读者

特约供稿人：

能够根据《盟友》发布专题，  
提供形式不限的稿件  
成为栏目主和特约供稿，除萌币还有特别福利  
有意者咨询：微信15021990387

## 全员征稿

资讯类（“盟动天下”板块）

公司当月重要资讯，市场、管理、团建活动等

产品类（“产品联盟”板块）

公司最新产品功能介绍和应用介绍

人物类（“盟咖驾到”“盟新报道”板块）

可写也可推荐身边有正能量故事的人物或团队

风采类（“喜盟”“盟秀场”板块）

诗词歌赋、书画才艺、摄影游记、读书分享等等

## 投稿方式

请发送图+文内容至邮箱：[oc@weimob.com](mailto:oc@weimob.com)

邮件主题请注明：“投稿：栏目+工号+姓名”

## 奖励

来稿或刊登，奖励100~1000萌币每篇不等，  
自拍配图、音视频素材追加奖励



扫码浏览6月刊



扫码浏览7月刊

《盟友》编辑部  
人事部

*Weimob*  微盟

---

简单  
Simple

自由  
Liberty

平等  
Equality