

# 「天机阁密室」以内容为支点 引爆密室线上营销

- ◆ **品牌名称**：天机阁密室
- ◆ **所属行业**：游戏娱乐
- ◆ **执行时间**：2021.07.01-08.31
- ◆ **参选类别**：私域营销类

## 背景和初衷

- 近年来密室行业发展迅速，市场规模突破百亿元，密室逃脱已经成为中国最热门的娱乐形式之一，并成为沉闷的都市青年继桌游、手游之后又一追捧的新型娱乐方式。
- 密室逃脱类网综受年轻人欢迎，《明星大侦探》《萌探探探案》《密室大逃脱》等综艺热度飙升，新鲜推理形式的融入更夺人眼球。
- 密室行业相对来说属于新兴行业，用户对这一行业有很大的猎奇心，并且消费人群相对年轻化，非常符合抖音用户群体画像，所以我们选择了抖音这一赛道，希望能够通过抖音内容运营，去助力商家吸引新客，提升客流。

## 营销目标：

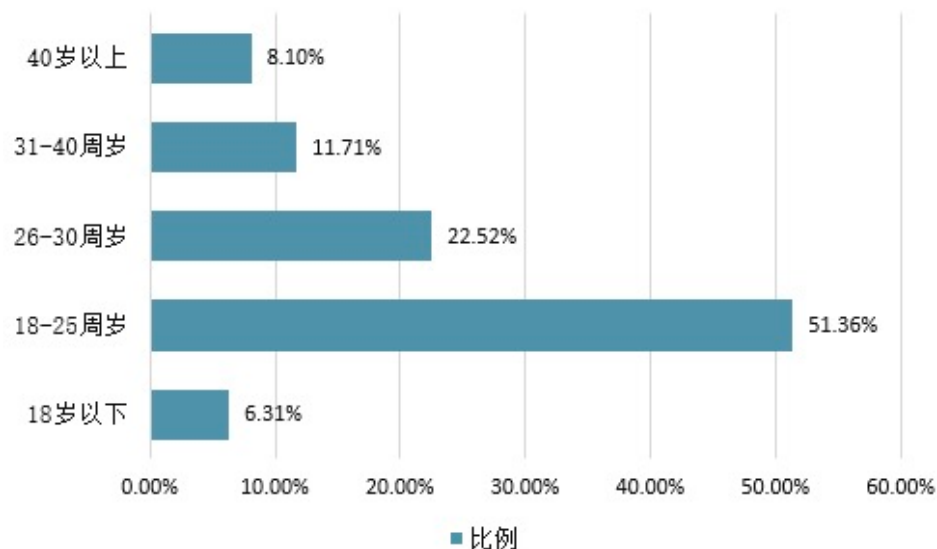
- 品牌入驻抖音短视频平台，需要搭建自己的官方蓝V账号人设，传递品牌信息和价值的同时，通过视频内容快速吸引用户的关注，沉淀潜在的消费用户，积累私域流量，精准营销；
- 作为连锁品牌，加大知名度，吸引用户加盟

## 挑战和困境：

1. 如何从0开始快速打造商家企业号，建立起品牌的影响力，积累私域流量；
2. 以内容为主要内容的账号如何提升带货效果；

## 目标人群洞察

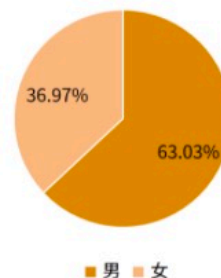
消费年龄分布在18-35岁的年轻群体，其中**男性居多**，占六成。年轻玩家接受新事物的能力较强，喜欢追求刺激，愿意去尝试，较高的客单价对消费能力有一定的要求



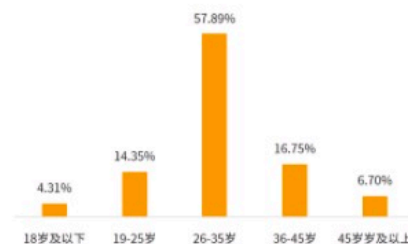
2020年中国密室逃脱用户人群画像



2020年中国密室逃脱消费者性别分布  
Gender of Chinese secret room escape customer in 2020



2020年中国密室逃脱消费者年龄分布  
Age of Chinese secret room escape customer in 2020



数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

样本来源：草莓派数据调查与计算系统 (Strawberry Pie)  
样本量：N=331；调研时间：2020年10月  
艾媒报告中心：report.iimedia.cn ©2020 iimedia Research Inc

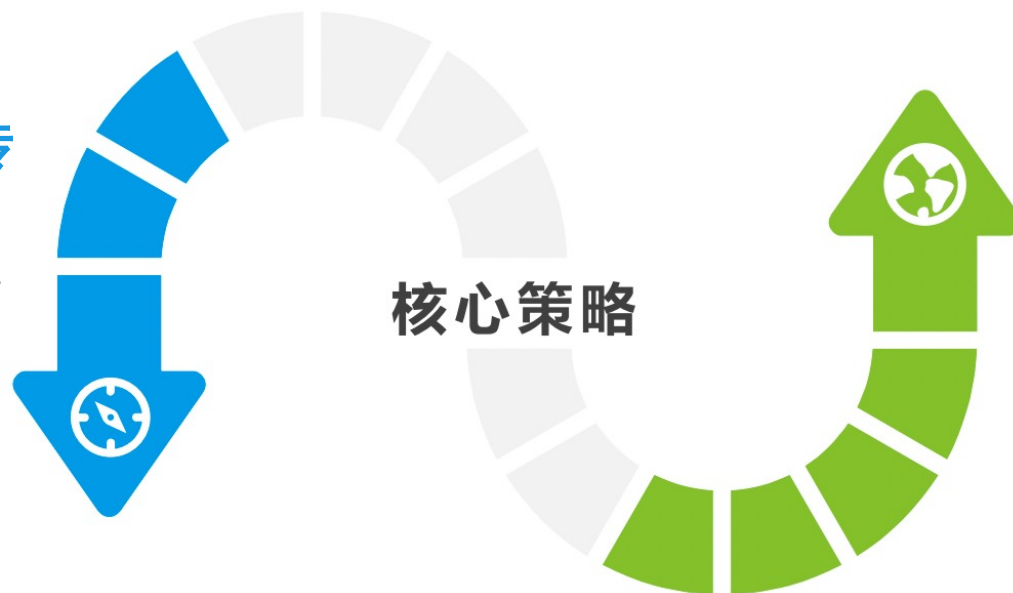
数据来源：艾媒报告中心

## 核心策略

以抖音为主要营销阵地，搭配线下门店引流、公众号形成一套组合拳。抖音企业号以在密室内发生的趣事为主要内容方向，通过后期的二次加工剪辑，突出密室的趣味性，不断的在用户心里深化品牌形象、提升认知度。

### 以日常内容带动品牌宣传

- \* 温州本土品牌，体量大，主题多
- \* 高颜值NPC，专业性强，体验感好

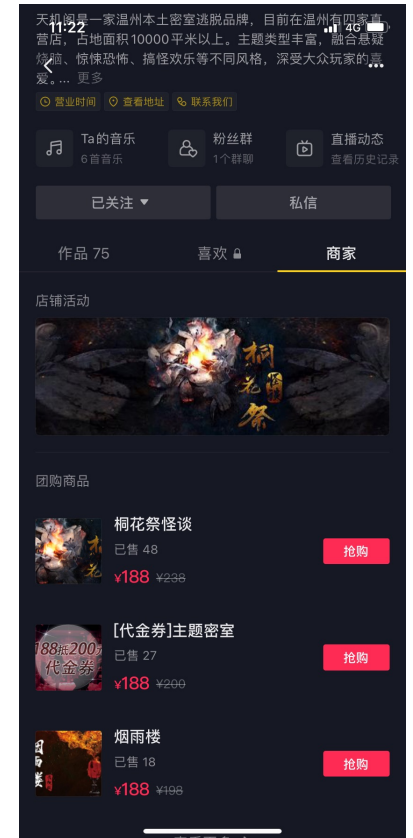


### 日常植入+重要节点收割

潜移默化印象受众，提升认知度及好感度，引导用户团购下单  
在暑期及新本上架的营销节点，开展直播带货，集中促进有效转化

## 案例亮点

通过抖音号的内容运营，为天机阁密室增加了  
**1.8W**的粉丝，获得**73万赞**，挖掘了许多潜在消费用户；并通过少量的投入，以直播为主要转化形式，获得了大量转化，**投产比1:15**



## 媒介：抖音企业号，创新挖掘获客新蓝海



- 种草式软营销：易与用户产生互动感
- 大数据人群定向：获得精准人群推荐，挖掘潜在客户
- 一键直达的转化链路：简单直接，点击地址直接可进入购买页面，有效转化

## 执行1：打造账号内容

Step1：根据客户需求制定账号定位，确认方向：密室  
监控搞笑剪辑

Step2：创意文案撰写，场景设定，演员选择

Step3：拍摄脚本，剪辑输出





## 执行2：直播前多渠道宣发引流预热

- 线下门店引流：直播预告易拉宝
- 公众号文章宣发：直播时间+福利
- 抖音企业号预热视频发布：直播时间+福利
- 微信社群直播宣发



## 执行3：直播爆发转化

经过前期的粉丝积累以及直播预热的全面宣发，通过直播实现了爆发性的转化。一共进行了2场直播，通过虚拟直播的形式进行直播间搭建，打造直播间氛围，一共直播12小时，产生**473个订单**，**支付金额15000+**



- 自 2021.7.1至2021.8.31，通过对抖音蓝V账号的精准化运营与营销，共制作发布54条视频内容，总计获得4000万次曝光，账号总计粉丝增长1.8万，产生支付订单560多单，促进达成销售金额20万+。
- 积累抖音粉丝群体，深耕平台受众，坚持长效营销，内容持续稳定输出，数据稳步增长，与粉丝保持紧密互动。

曝光  
4000万+

点赞  
73W+

涨粉  
18000+

订单  
560+

支付金额  
200000+