

H5营销 和运营实战

从入门到精通

谭静 编著



让流量暴涨 让转化率速升

教你花费更少成本，获得更多流量！

零预算也能做出刷爆朋友圈的 **H5!**

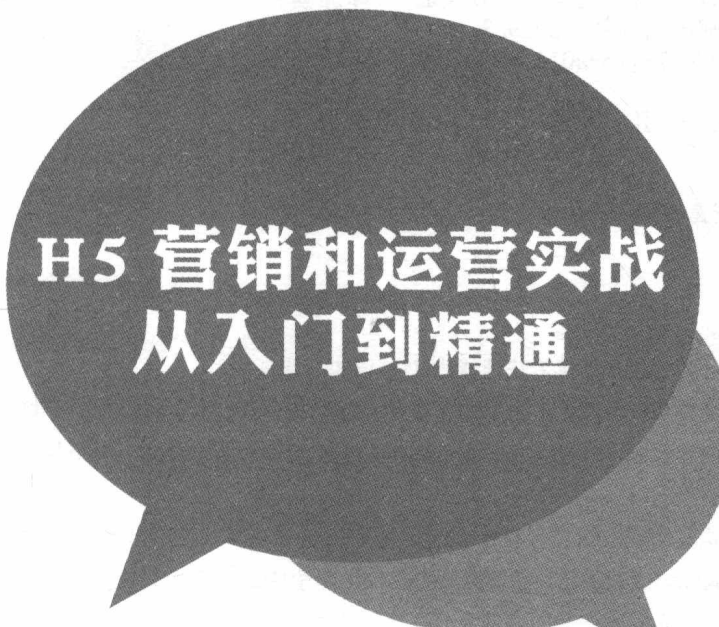
众多知名企业案例分析 帮你深入剖析H5营销和运营实战技巧



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



H5 营销和运营实战 从入门到精通

谭 静 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

H5营销和运营实战从入门到精通 / 谭静编著. -- 北京 : 人民邮电出版社, 2019. 3
ISBN 978-7-115-50141-7

I. ①H… II. ①谭… III. ①网络营销 IV.
①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第267542号

内 容 提 要

本书通过两条线帮助读者快速成为H5营销和运营高手!

第一条是技巧学习线, 本书用12章内容, 对H5的移动营销、营销优势、制作方法、设计风格、核心技术、内容策划、互动方式、游戏营销、促销增粉、商业场景、节日场景、行业场景进行了详细的解读。

第二条是案例实战线, 本书对100多个案例, 包括电商、汽车出行、手机数码、游戏、旅行、公益、影视音乐、服装饰品、时尚美妆等在内的多个H5营销与运营类别案例进行了解读。H5运营者只需根据自身企业或产品的类型对号入座, 便可找到更加高效的运营方式, 从而在H5营销方面赢在起跑线上!

本书结构清晰, 拥有一套完整、详细、实战性强的企业H5开发系统, 适用于企业中开发H5的团队人员、利用H5进行营销的公司、微信营销人员, 以及需要进行移动互联网营销的企业。此外, 对H5营销感兴趣并且希望通过移动H5这个领域获得第一桶金的投资者、创业者, 也能从本书中汲取经验。

◆ 编 著 谭 静
责任编辑 李士振
责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
三河市祥达印刷包装有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 15.75 2019年3月第1版
字数: 238千字 2019年3月河北第1次印刷

定价: 49.80元

读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京东工商广登字 20170147号

前言

随着移动互联网的快速发展，企业要想获得影响力，增强用户黏性，必然需要使用各种移动营销工具。

H5 是移动互联网时代的营销利器，可以为企业带来“一站式”的移动营销解决方案，包括开发、运营、推广等一体化的服务，同时还可以很好地与微信营销相结合，打造企业的专属粉丝经济，使企业品牌更具价值和影响力！

随着移动端的发展，H5 已经逐渐成为极具潜力且市场广阔的营销工具。如何快人一步地推出精美的 H5？如何打造一个完美的 H5 营销活动？这是每一个企业在移动互联网时代都必须要解决的问题。

本书的核心是帮助企业或个人通过 H5 营销，推广企业产品、树立良好的企业品牌，最终促进销售。本书以引导读者快速了解并掌握 H5 开发、设计、营销、运营、推广等知识为出发点，以全程图解的方式深度剖析 H5 营销的市场、技巧、优势、趋势、制作流程、设计理念、吸粉引流、应用场景等，结合目前对大众影响深刻的优质 H5 案例，比如腾讯、百度、阿里巴巴等公司的案例，对实战性内容进行应用性讲解。

本书通过理论、技巧与案例相结合，从横向案例线和纵向技巧线两方面全面解析与 H5 营销与运营相关的内容，帮读者快速打造一款优秀的 H5 作品，引爆用户流量。

H5 营销和运营实战从入门到精通



无论是信息的有效传达,还是提升用户黏性,H5这个工具都有着绝对的优势。H5 凭借无需下载、即点即用的优势迅速上位,发展势头甚至压过强大的 APP,将会改变移动互联网的格局。种种迹象表明,H5 页面的时代已经到来。

与传单海报、户外横幅等广告形式相比,H5 的优势非常明显。H5 的互动性极强,并且对营销数据可以实现实时监测,同时还可以跨平台进行分享,非常有利于在移动社交网络中传播。

对于企业而言,慢人一步,慢的不仅仅是时间,更会错失机遇。所以本书结合实战案例,力图提供 H5 营销与运营的实战经验。

本书的整体内容主要分为两个方面。

(1) 丰富的案例分析。通过对影响力较强、与用户生活息息相关的 20 多个行业的多家企业进行分析,帮助读者深入认识 H5 实战中的营销与运营技巧。

(2) 精准的技巧指导。如今,H5 页面及 H5 游戏正逐渐取代传统的营销工

具，成为企业营销的利器。本书结合当下流行的 H5 作品及现象，帮助读者从入门到精通，实现 H5 营销与运营的全面升级。

本书系统地讲述了 H5 的营销特色和技巧，内容翔实，希望为读者带来切实的帮助，让读者零预算也能做出刷爆朋友圈的 H5 活动，让产品的流量和转化率暴涨。

由于作者的知识水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，恳请广大读者批评、指正。

联系邮箱：itsir@qq.com。

编者

目录 Contents

第 1 章

移动营销， 脱颖而出的优秀 H5

- 1.1 你在营销上是否存在困惑.....2
- 1.2 移动互联网为企业带来新机遇.....4
- 1.3 企业移动营销的落脚点——H5.....9
- 1.4 H5 营销作品必须实现 3 个标准.....20
- 1.5 H5 的传播精髓.....24

第 2 章

营销优势， H5 营销有趣更有效

- 2.1 H5 对开发者的六大优势.....30
- 2.2 H5 对用户的三大优势.....35
- 2.3 H5 能做什么，有哪些玩法.....36
- 2.4 丰富的应用场景.....42

第 3 章

制作 H5， 人人都是 H5 营销高手

- 3.1 选择 H5 的制作平台.....47
- 3.2 制作 H5 常用的功能.....52
- 3.3 成为专业级互动 H5 高手只需 5 步.....70

第 4 章

精心的设计， 时尚而富有冲击力

- 4.1 H5 页面常见的设计风格.....83
- 4.2 H5 的视觉特效表现手法.....94

第 5 章

技术为核心， 打造精品 H5 项目

- 5.1 掌控核心技术，引领 H5 平台前沿玩法..... 111
- 5.2 AR、VR 等新技能的运用将不断增加..... 119
- 5.3 “技术 + 创意”，玩转场景化营销新潮流..... 125

第 6 章

内容为王， 让用户充分信任你

- 6.1 H5 内容如何直击用户的内心..... 130
- 6.2 H5 应该传播什么样的内容..... 132
- 6.3 内容优化，提供有价值的内容..... 135

第 7 章

互动营销， H5 互动引领新高度

- 7.1 互动营销，H5 互动引领新高度..... 142
- 7.2 丰富且强大的互动营销功能组件..... 143
- 7.3 H5 丰富的趣味营销功能..... 150
- 7.4 H5 活动营销，与粉丝互动..... 156

第 8 章

游戏营销， 打造极致的用户体验

- 8.1 H5 轻松实现互联网游戏化营销..... 167
- 8.2 免费的公众号吸粉游戏..... 168
- 8.3 H5 游戏，让客户在玩乐中成交..... 171

第 9 章

促销增粉， 快捷的移动引流方式

- 9.1 零预算也能做出刷爆朋友圈的 H5 活动..... 178
- 9.2 迅速蹿红的 H5+IP 营销..... 180

9.3 H5 推广渠道, 线上、线下相结合	182
9.4 H5 推广技巧, 如何利用有限的推广渠道	192

第 10 章

商业场景,
满足多种商业营销行为

10.1 产品推广 H5 应用案例分析	199
10.2 活动推广 H5 应用案例分析	201
10.3 互粉增粉 H5 应用案例分析	204
10.4 其他商业场景 H5 应用案例分析	207

第 11 章

节日场景,
借势营销的有效利器

11.1 普通节日 H5 应用案例分析	214
11.2 其他节日 H5 应用案例分析	222

第 12 章

行业场景,
品牌曝光的强大渠道

12.1 H5+ 传统行业应用场景案例分析	229
12.2 H5+ 互联网行业应用场景案例分析	238

第 1 章

移动营销， 脱颖而出的优秀 H5



学前提示 >>>

H5是一种娱乐化社会营销新模式。它的制作流程非常简单快捷，能呈现出灵活多变的画面形式，还可以精准投放，同时，营销过程中的各种数据可以被随时跟踪反馈。从营销到再营销，从传播到二次传播，H5是移动互联网时代企业必不可少的营销工具。



要点展示 >>>

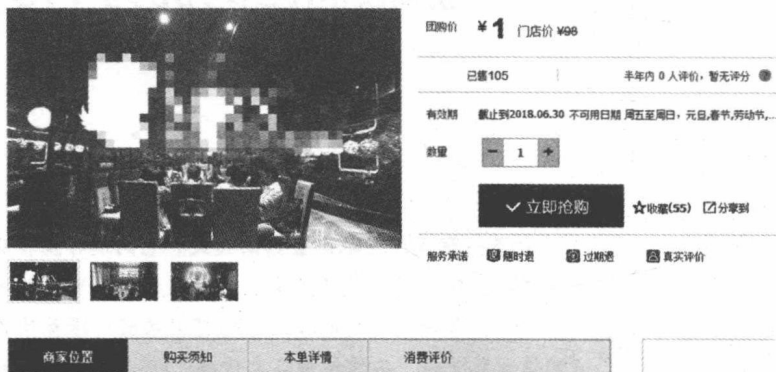
- ◆ 你在营销上是否存在困惑
- ◆ 移动互联网为企业带来新机遇
- ◆ 企业移动营销的落脚点——H5
- ◆ H5营销作品必须实现3个标准
- ◆ H5的传播精髓

1.1 你在营销上是否存在困惑

如今，移动互联网和智能手机飞速发展，很多企业难以赶上这种发展速度，因此，在进行品牌或产品营销时，总会觉得难以适应这种全新的环境，从而产生了种种困惑。

1.1.1 投入成本高

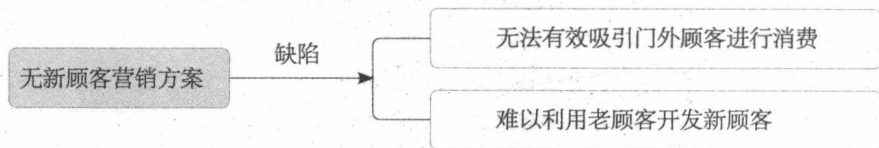
首先，传统的营销推广方式，如派发传单、做平面广告、团购优惠等，都需要较高的成本投入，而且客户体验也非常差。图 1-1 所示为团购优惠宣传，只能单一地展现商家的优惠信息，而且商家这样做不但要自降利润来做促销，同时还要给团购平台一定的服务费，最主要的是和用户之间基本上没有互动，难以吸引他们的关注。



▲图 1-1 传统的团购优惠营销

1.1.2 无新顾客营销方案

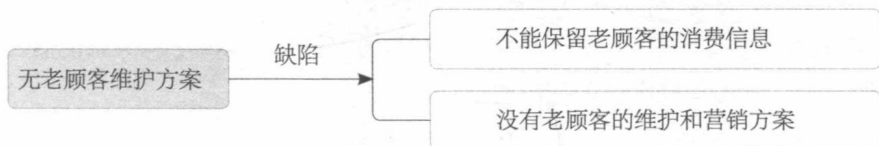
除了成本高之外，这些传统的营销方式还存在“无新顾客营销方案”的缺陷，难以为店铺引流，同时也难以促进老顾客再次消费，如图 1-2 所示。



▲图 1-2 无新顾客营销方案的缺陷

1.1.3 无老顾客维护方案

传统营销模式在老顾客维护方面，也存在很大的问题，如图 1-3 所示。



▲图 1-3 无老顾客维护方案的缺陷

1.1.4 效果无法追踪

很多传统营销模式不能全程追踪营销效果，企业既不知道是谁买了自己的产品，也不知道他买了多少产品。这些数据难以被统计和收集，更别说去刻画用户画像了。

另外，由于缺少专业的营销团队来做优化分析，通常一次营销活动过去就过去了，往往付出了很高的成本，企业却难以通过这次活动总结经验或者发现其失败之处。

1.1.5 无自有营销平台

传统营销模式难以发挥自己店铺的客户资源优势来建立自主控制的营销平台。也许你的店铺销量很好，每天的客源很多，但是他们具体是怎么来的，是被你的传单吸引，还是被你的优惠吸引，因为缺少自有营销平台，这些都难以统计。

另外，市场上的各种广告已经呈现高度饱和的状态，而且各类产品的同质化非常严重，大家对无孔不入的广告都司空见惯了，企业很难打动消费者。

1.1.6 无数据支撑

传统的营销方式几乎得不到数据支撑，无法基于消费者的数据分析，做出个性化的营销方案。



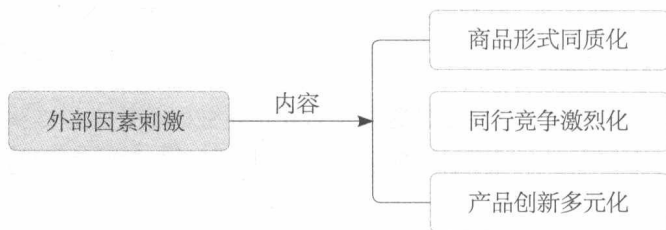
专家提醒

要知道，如今已经是大数据的时代，掌握数据就等于掌握了消费者的喜好，不但可以进行差异化营销，还能进行精准营销。大数据颠覆了传统的企业管理方式与经营发展模式，为企业营销带来了新的思维方式。

1.2 移动互联网为企业带来新机遇

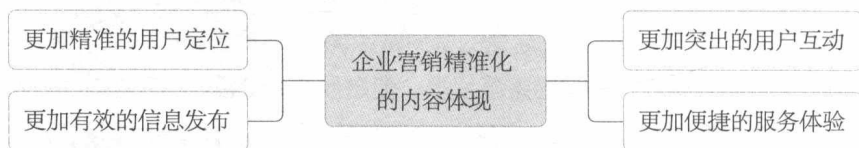
移动互联网具有碎片化、社会化等天然的营销优势，可以帮助企业更好地推广各种品牌活动、产品和服务，增加线下和线上的销量，同时获得大量的潜在优质粉丝关注，这些都是传统营销难以实现的。

企业营销精准化是移动互联网时代的主要表现形式。这种形式的出现主要源于 3 个方面的外部因素刺激，如图 1-4 所示。



▲图 1-4 外部因素刺激

在这些外部因素的刺激下，企业拥有的有限资源很难使企业直接实现其目标，企业要想获得最佳的推广效果，就只能走精准化营销这条路。企业营销精准化的内容体现在以下 4 个方面，如图 1-5 所示。



▲图 1-5 企业营销精准化的内容体现

可以说，移动互联网为企业带来新机遇，我们应该正确使用移动互联网，不要惧怕，不要退缩，而是要学会了解它、拥抱它，这样才能取得更好的发展。

1.2.1 更加精准的用户定位

一个企业在进行移动营销方案设计时，往往需要进行前期的调研分析。这种分析就是为了让移动营销的人群定位更加精准，从而确保移动营销在推出之后能够吸引目标用户群体。

基于对移动营销目标人群的定位，设计出的移动营销方案就确保了一定的精准性。在已经成功的移动营销案例中，大部分在目标人群定位方面是十分成功的。

图 1-6 所示为《爱奇艺 VIP 6 周年》H5 页面的相关界面。这个 H5 页面采

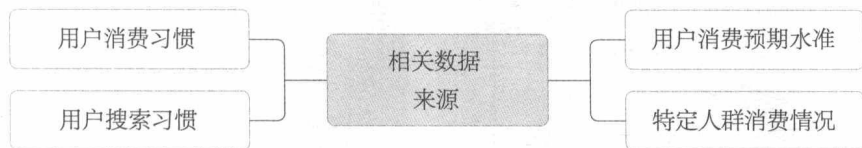
用“说唱+动画视频”的内容形式，定位于年轻用户，告诉用户爱奇艺VIP为他们打造集视频播放、社交应用和生活服务为一体的产品服务。



▲图 1-6 《爱奇艺VIP 6周年》H5 页面

除了用户年龄可以作为目标人群定位的区分方式之外，对于企业的移动营销而言，还有很多种区分方式能够帮助企业进行用户群体的垂直化定位，如节日促销、企业招聘、抽奖活动、信息会议、新品发布、产品推广等。

对用户群体类型进行精准定位，可以实现企业营销精准化的目标。但是随着网络大数据的应用，企业移动营销的精准化可以从细节入手，通过对相关数据的分析，制定可行的营销策略。相关数据来源如图 1-7 所示。



▲图 1-7 相关数据来源

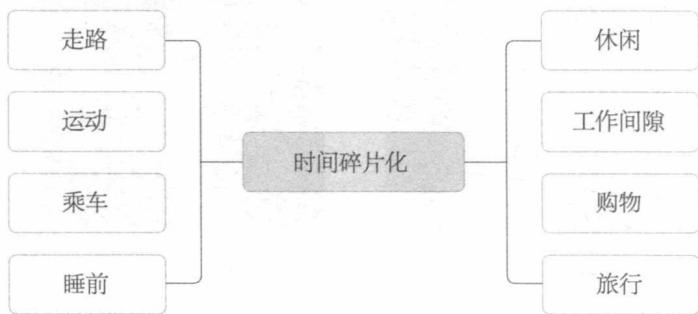
企业可以通过移动互联网对这些数据进行收集、整理、分析和预测，更好地实现营销的精准化。用户需要什么服务，企业就提供什么服务，这样自然能够提升用户的支持率，从而也就确保了核心用户的留存率。

1.2.2 更加有效的信息发布

移动互联网之所以能够快速发展，获得大众的认可，是因为它与传统的互联

网存在一定的区别。在用户的使用体验方面，移动互联网有着明显的优势，主要集中在 3 个方面，分别是使用场景的体验、使用时间的体验、使用效率的体验。

在传统的 PC 端，用户固定地盯着屏幕，使用键盘和鼠标操作，场景较为单一。对于移动互联网而言，只要是能携带手机或其他移动智能通信工具的地方，就可以上网操作，使用场景几乎没有限制。与移动互联网的营销模式相比，传统 PC 端的用户在使用时间上往往是一段持续较长的时间。碎片化是移动互联网的特色，用户可以随时中断现在的手机操作，等处理完其他事情后，可再继续之前的操作。图 1-8 所示为使用移动互联网的时间碎片化分析。



▲图 1-8 使用移动互联网的时间碎片化分析

同时，通过各种手机 APP 和 H5 页面对相关内容进行合理规划和抉择，用户能够获得更为精准的信息，避免像使用传统 PC 端时出现信息过多过杂的情况。如图 1-9 所示，商家可以通过 H5 将各种促销信息及时传达给用户。



▲图 1-9 商家通过 H5 将各种促销信息传送给用户

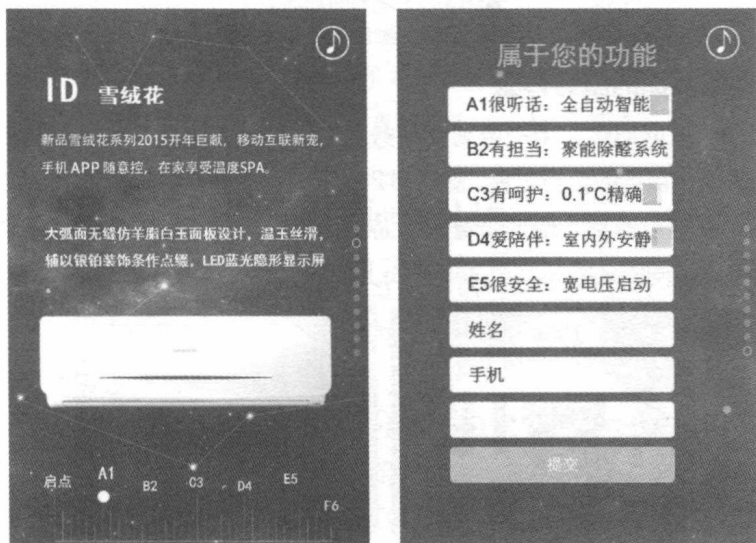
移动互联网的信息实时化功能主要体现在两个方面：一是部分应用提供实时服务，对于大众而言，更常见的实时更新信息的应用是导航——能够根据用户的位置进行分析；二是提供垂直化服务的应用，有些侧重于实用性，有些侧重于娱乐性。

对于企业而言，移动应用的重要功能之一就是将企业推出的活动或信息等实时地推送给用户，通过用户快速参与实现营销的精准化。

1.2.3 更加突出的用户互动

智能手机是大众生活的必需品，企业发布的营销活动能够第一时间通过智能手机上的各种应用被大众所接收。与线上用户的互动也由于用户了解活动所需时间的缩短而变得更加实时化。

图 1-10 所示为某空调品牌制作的`用户投票互动活动`的 H5 界面。通过这个应用，企业可以快速收集用户喜欢的功能，还能获得用户信息，从而进行更加精准的营销推广。



▲图 1-10 用户投票互动活动界面



专家提醒

与娱乐性的移动应用不同，企业移动营销固有的商业标志及强烈的营利性质，在一定程度上缩小了用户定位范围，但是通过兴趣点进行互动仍然是营销的重要途径，也是吸引用户的主要方式。

除了活动形式的互动之外，移动应用还可以提供“你问我答”等用户与用户、用户与企业之间的互动。为了更精准地进行营销，线上活动还可以从类型方面分类，主要分为五大类，相关内容如图 1-11 所示。



▲图 1-11 各种互动活动

1.2.4 更加便捷的服务体验

在移动互联网时代，用户更需要服务上的便捷，而智能手机就是实现用户获得便捷服务这个目标的首要工具。图 1-12 所示为一个婴儿游泳馆的 H5 招生页面，有意向的用户可以非常方便地查看这个游泳馆的环境、师资力量、优惠课程、服务优势等信息，同时还能在此页面进行线上报名，省去了很多不必要的麻烦。



▲图 1-12 某婴儿游泳馆的 H5 招生页面