

# 首席分享官



- ◆ 所属类型：平台
- ◆ 开发时间：2017
- ◆ 参选类别：年度最佳移动营销服务平台

## 开发背景：

1. 社交网络的发展是大势所趋
2. 社交营销成为未来广告营销和品牌营销的关键

**用户属性：**大学生兼职群体、校园红人

## 营销价值：

1. 移动端数字营销解决方案
2. 实时数据监控，大幅降低投放成本和周期
3. 开放生态，一键分享到各大社交平台

## 功能特色：

1. 服务优势：口碑推荐，名人效应
2. 服务能力：产品直达用户，跟用户高频互动，去中心化
3. 服务范围：包括APP、公众号、微博、推广页等
4. 服务保障：全程数据监控，只为效果买单

## 使用步骤：

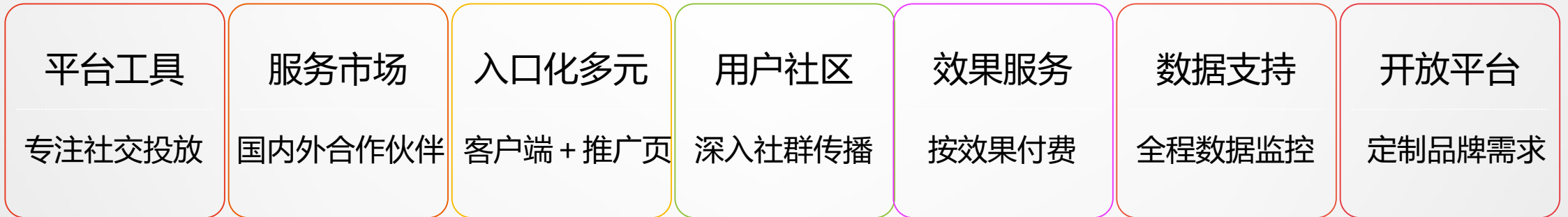
- 环节一：分享官转发首席分享官分享的活动，活动页里含有自动生成的该分享官专属二维码。
- 环节二：我们通过数据追踪，可以知道，有多少人通过该分享官的转发进行关注，分享官获得相应收益，一对一付费。
- 环节三：我们追踪监测粉丝留存。留存小于7天的用户，系统自动回收分享官收益，拒绝无效投放。分享官转化粉丝收益上线为10人量，拒绝刷量现象。

## 核心优势：

- 精准投放：推广内容采用独家算法，潜在用户精准匹配，确保收获大量优质粉丝。
- 深度传播：以好友口碑推荐、KOL分享的方式，使品牌和用户建立联系，并且保持互动，实现营销内容在人群中的深层渗透，带来指数级的病毒式传播效果。
- 费用可控：注重粉丝留存，按效果付费，点对点投放，每一笔费用都真实有效。
- 创新能力突出：
- 口碑推荐，拥有无可比拟的强传播性。
- KOL效应，带来指数级的病毒式传播效果。
- 效果追踪监测，关注留存，避免无效投放，拒绝刷量。

# 时趣CSO - 中国领先的社交广告平台

“首席分享官Chief Sharer Officer ( CSO )” 由时趣互动独家研发，结合时下热门分享经济而开发的一款APP。时趣CSO拥有社交达人、手机爱好者、KOL等各领域分享官，通过为品牌提供专属分享官进行社交推广，进而找到客户，并最终使客户回归品牌。



聚合社群的力量、上万KOL、优秀分享官、资深运营团队、共建社交营销生态

## CSO功能亮点



移动端数字营销解决方案，  
微信、微博、APP、推广页  
等均可提供服务



实时数据监控，大幅降  
低投放成本和周期



功能灵活自定义，满足多重  
品牌需求



开放生态，一键分享到  
各大社交平台



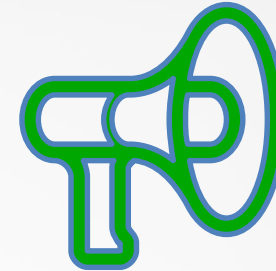
时趣CSO致力于帮助品牌完成从广告投放、核心用户体系建立、到社会化口碑传播、快速转化、再营销的营销闭环生态，让社交传播迸发出巨大的商业价值。

## CSO服务优势



- 口碑推荐（朋友直推、朋友圈分享）

CSO主打社交营销，通过朋友直推、朋友圈的分享行为，与其他渠道比较，拥有无可比拟的强传播性。营销内容能够通过人际关系得到免费传播和口碑效果的建立，使得用户的一次点击效果被无限放大；并且由于用户对熟人转发信息的关注度和信任度更好，用户参与互动、点击的意愿就更高，使得用户转化率相当可观。



- 名人效应（KOL推荐）

CSO在众多领域拥有大量KOL资源，通过KOL的带动转发，给推广计划带来可信度，增强品牌属性，获得潜在用户。同时使品牌和用户建立联系，并且保持互动，实现营销内容在人群中的深层渗透，带来指数级的病毒式传播效果。将营销内容在短时间内引爆，带来口碑和转化的双重效果，最终达到品效合一的目的。

## CSO服务能力



**产品直达用户**



**跟用户高频互动**



**去中心化**



**用户之间方便交流**

凭借10W+分享官、平均微信好友数500+、涉及3W个27类行业社群、平均分享平台超过3个等社交资源优势，采用最贴合用户体验的原生广告形式，能够做到：更加精细的广告投放计划与广告投放策略；充分了解目标受众，并制定更加社交化的营销内容；在客观的营销效果下，能够真实有效的评估社交广告的价值和营销绩效。

## CSO服务范围

时趣CSO的服务范围广泛，包括APP、公众号、微博、推广页等，可按CPC、CPE、CPA等多种方式结算。除此之外，CSO能够定制品牌专属需求，能够满足定制化的界面、功能乃至资源接入需求的开发。时趣CSO专注于将独有技术与最佳服务及实践经验相结合，为品牌提供全方位、定制化、高效的社交营销解决方案。



粉丝获取



应用下载



门店导流



用户注册



本地化推广



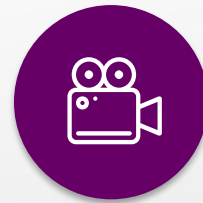
转发曝光



问卷提交



电商转化



热点引爆



在线活动



# CSO服务保证



# CSO社群推广

CSO社群推广，是聚合多平台社群面向消费者群体进行的市场推广活动。通过不懈的深耕细作，CSO社群推广涉及3W个27类行业社群，拥有10W+分享官，并且掌握众多红人资源。除了拥有庞大的全国分享网络以外，CSO更是建立了消费者数据库，通过对主流消费者行为模式、消费洞察、消费习惯等大数据分析，为品牌提供更精准的社交营销解决方案。

## 社区推广

社区

用户 + 话题 + 互动

## 社交推广

社交

用户 + 话题 + 互动  
+ 圈子

## 社群推广

社群







社区 + 社交 + 活动

# CSO首席分享官

最热分享官

	<a href="#">tangtanghy</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		
	<a href="#">zininghanshuang</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		
	<a href="#">xfguoajia</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		
	<a href="#">guguyatou</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		
	<a href="#">amyliudotop</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		

最热分享官

	品牌合作数: 458	
	<a href="#">amyliudotop</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		
	<a href="#">richardzz</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		
	<a href="#">qishanhuang</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		
	<a href="#">zhaoqingge</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		
	<a href="#">tianshilmh</a>	实习分享官
品牌合作数: 458		

最热分享官

	<a href="#">kmuilnb</a>	实习分享官
品牌合作数: 459		
	<a href="#">jcsuqi</a>	实习分享官
品牌合作数: 459		
	<a href="#">schweini</a>	实习分享官
品牌合作数: 459		
	<a href="#">hzweiyun</a>	实习分享官
品牌合作数: 459		
	<a href="#">piaoyunfeiyu</a>	实习分享官
品牌合作数: 459		

CSO集结社交达人、网络红人、手机爱好者、各领域KOL，展现强大社群力量

# CSO分享社群



CSO全方位覆盖多个社群，具有精准、高效、渗透等多项优势，直达消费者群体

**用户属性：大学生兼职群体、校园红人**

**主要客户：搜狗、万达、Olay、玛氏宠物、爱回收**

玛氏宠物公众号CSO社群推广：CSO结合口碑分享、KOL号召，对爱宠物人群及潜在用户进行广告投放。提升公众号点击和互动活跃度，稳定高效地为公众号引入一批高质量的粉丝群体。通过社交分享强化养狗主流人群对公众号的信任感与熟悉度，快速提升关注粉丝对品牌的粘性，从而将公众号打造成以“宠物消费人群”为核心的会员社群，进一步刺激粉丝在商城的下单转化。

## APP案例——西有全球好店

投放周期：2017/1/20——2017/1/30

投放方式：CPA

线上活动数：9      APP下载激活：1214

参与分享人数：5891

听说，2017最流行Greenery

更新日期：2016-12-28 14:52:04

把Greenery穿在身上是一种怎样的体验？

更新日期：2017-02-06 14:09:16

圣诞除了红配绿还有什么配色？

更新日期：2016-12-29 19:20:08

还不快把2017年的流行色穿在身上！

更新日期：2017-01-24 17:35:35

年会怎么穿系列女士篇

更新日期：2017-01-24 17:35:21

年会怎么穿男士篇

更新日期：2017-01-24 17:35:16

孔侑阿加西的穿衣术 同款上西有

更新日期：2017-03-09 14:46:18

钱包招财

更新日期：2017-03-13 13:27:13

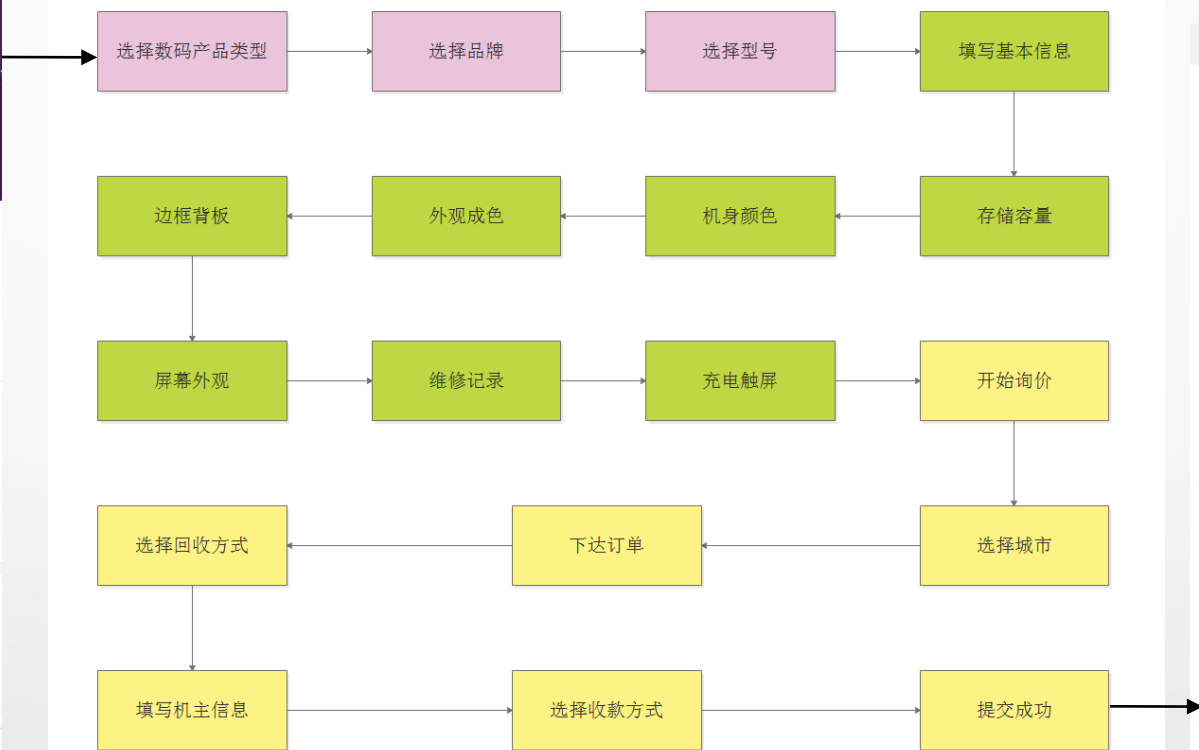
LA LA LAND

更新日期：2017-03-02 23:59:24

## 推广页案例——爱回收

投放周期：2017/3/12-至今      投放方式：CPS

回收订单数：351      到店回收转化率：84%      页面曝光点击数：12W+





当做闹钟唤你起床



—— 长按识别二维码 ——  
发现更多大海新乐趣



## 公众号案例——万达海外地产

投放周期：2017/3/9——2017/3/10

投放方式：CPA

新增粉丝人数：29000

新用户留存率：90.18%

互动效果提升：30%

## 赢取优质用户，建立品牌形象

CSO利用社交媒体网络上的粉丝关注效应和社群效应，主要定向金领、企业高管等高收入人群进行投放，大大增加公众号信息在精准人群中的曝光量，实现以较低的成本稳定快速地获取高活跃优质用户。同时CSO放大了广告创意的展现，解决了创意落地的难点，在提升品牌认知度和好感度的基础上，建立良好的品牌形象。



作为**金缸狼**派狗主的你，拥有**超高颜值**的外表，看似冷酷，却有一颗**温柔**的心~总是默默**保护**自己的汪，有求必应，有你在身边它们简直**安全感爆棚**！狗狗对你来说是永远放不下的**牵挂**~

测试结果



——长按识别二维码——  
测测你属于哪一派狗主吧



## 公众号案例——宝路爱汪百科

投放周期 2017/3/23-2017/3/31

投放方式：CPA

日均曝光：12000+

新增粉丝人数：26000

新用户留存率：88.63%

### 精准定向，锁定高潜用户

CSO通过用户人群属性和标签的定向功能，结合KOL的传播号召力，对养狗主流人群进行广告投放。利用CSO分享官的社交影响力，提升公众号点击和互动活跃度，带来源源不断的曝光，稳定高效地为公众号引入一批高质量的粉丝群体。

### 粉丝社群，提升粘性和会员转化

高潜粉丝关注后，CSO在其用户的强关系网、强社交影响力的基础上，结合平台社群节点，通过社交分享强化养狗主流人群对公众号的信任感与熟悉度，快速提升关注粉丝对品牌的粘性，从而将公众号打造成以“狗粮消费人群”为核心的会员社群，进一步刺激粉丝在商城的下单转化。