

生活圈 案例分享



生活圈 案例介绍 - 达人发布，品牌传播



in民艺·看见
手工艺主题圈



明天穿什么
穿搭主题圈



不会化妆我教你
美妆主题圈

in 系列

通过自培养的达人，在圈内发布高质量的内容，同时透出合作品牌内容，达到帮助品牌曝光的目的。邀约一群忠实粉丝和达人共建内容，效果更胜。

盈利方式：品牌商赞助

运营时间：5个月

目前用户数：13万 + 19万 + 38万

面向人群：偏好美妆，偏好穿搭

拉新方式：种子用户引入 + 支付宝智能推荐 + 圈内成员转发推荐

互动方式：仅限认证达人可发布内容，普通用户可互动。普通用户可圈内申请成为达人。

单篇内容互动最高可达：2000+



生活圈 案例介绍 - 高阶用户引导普通用户产出内容并互动，高黏度社区



观影客

通过邀请优秀影评达人加入，并赋予管理员标签和权力，不仅提供高质量影评内容，同时维护圈内秩序，形成圈子是大家的认同感，带动普通用户进行有效互动。圈子目前在积累用户阶段，初步完成影片宣发的目的。后续将引入影视基金注资，加入票务，宣发等变现内容。

盈利方式：票务，宣发，电影衍生产品及服务

运营时间：2个月

目前用户数：3万+

面向人群：偏好电影，偏好电视剧

拉新方式：种子用户 + 圈内成员自转发推荐 + 支付宝智能推荐

互动方式：全用户互动，优质用户享有管理员权限

访问周留存：77%

生活圈 案例介绍 - 优质UGC内容，成为品牌传播的底料



航拍圈

基于航拍兴趣的圈子，玩家即可产生高质量图片及短视频内容。结合活动及用户间兴趣交流，引导用户发布的精美航拍图片对商家产生大量价值。商家将内容编辑整理，分发到各种平台，从而达到商家社区品牌推广的目的。

盈利方式：电商销售航拍产品

运营时间：2个月

目前用户数：2.6万

面向人群：偏好无人机

拉新方式：种子用户 + 赛事推广 + 自媒体推广 + 圈内成员自转发推荐 + 支付宝智能推荐

互动方式：全用户互动



生活圈 案例介绍 - 从普通商家升级为平台商家，共享用户联合服务



同城宠物圈

17个城市同步上线同城宠物圈，定位养宠或偏好宠物的人群进行推荐，同时圈内整合宠物行业上下游细分领域（活体售卖，医疗美容，日常用品等）的商家，为养宠同好人群进行服务。从单一商家单一服务，完成向行业平台商家转型，为同好人群提供全方位服务。目前，运营者萌星人已整合了20个商家资源，进行联合运营。

盈利方式：宠物产品 / 服务售卖

运营时间：5个月

目前用户数：20万+

面向人群：城市标签，偏好宠物

拉新方式：种子用户 + 圈内成员自转发推荐 + 商盟自传播 + 支付宝智能推荐

互动方式：全用户互动，同城圈该城市用户可进

互动用户占比：20%

人均停留时长：10分钟

* 以上数据为近1个月平均值

生活圈 案例介绍 - 细分人群矩阵式运营，补齐垂类行业服务中空缺的用户互动



旅途永无穷尽
全员大圈



日韩旅行记
面向日韩旅行人群



东南亚旅行记
面向东南亚旅行人群



港澳台旅行记
面向港澳台旅行人群

穷游旅行系列

旅游类app集中旅行前服务和旅行后服务，对于旅行中的内容散落在旅友各自的朋友圈。通过目标人群的划分及运营，聚合用户在圈内产生优质UGC，为旅行人群形成闭环服务。清明小长假期间，已表现出良好运营效果，日均PV增长为非节假日的2.5-3倍。

商业目的：为自有app服务形成闭环的补充

运营时间：4个月

目前用户数：14万+

面向用户：偏好旅行

拉新方式：种子用户+穷游app推广+支付宝智能推荐+用户自转发

互动方式：

大圈 - 全用户互动

子圈 - 阶段性设置为正在当地旅行的人可发。



生活圈 案例介绍 - 矩阵圈运营，从免费的兴趣圈找出愿付费购买服务人群



跟简七学理财
全员大圈



跟民工君学成长股
聚合参与付费的
投资课程的用户



跟简七学保险
聚合参与付费的
保险课程的用户

简七理财系列

运营一个面向有投资理财需求人群的圈子，并从圈成员中孵化出愿意付费购买服务的人群，通过经费群收费并导入对应的付费课程小圈。圈内通过直播，交作业，互动等方式，完成线上课程参与及互动。

盈利方式：付费课程销售及服务

运营时间：5个月

目前用户数：10万+

面向用户：偏好理财

拉新方式：种子用户 + 自媒体推广 + 支付宝智能推荐 + 用户自推荐

互动方式：全用户互动，优质用户享有管理员权限

支付成交：约1500笔



生活圈 案例介绍



芝麻信用生活圈



芝麻信用生活号

信用生活

信用生活圈等信用系列圈子是芝麻信用官方运营的圈子。通过招募150多个志愿者，1个管理员在数月内完成了230万量级的社区建设。一方面通过聚拢用户，对芝麻信用业务起到了反哺（通过圈子内菜单回流到芝麻业务，单日达15万UV），另一方面对芝麻信用合作的商家进行赋能，通过圈子运营拉动并增加用户的重复购买。

商业目的：品牌推广，用户调研等

运营时间：5个月

目前用户数：224万

拉新方式：种子用户 + 商户自拉新 + 支付宝智能推荐

互动方式：全用户互动

