**四川公司大屏增值发展优秀案例**

四川公司借助春节、冬奥营销契机，与咪咕公司、智家中心等专业公司紧密协同，聚焦产品、促销、传播和渠道等方面，开展电视大屏点播运营工作。

**一是扩权益、强融合**。将付费直播、云游戏、体育等频道内容纳入电视黄金会员全站包权益，电视客户“每天几毛钱，看遍全视界”。设计“智慧爱家黄金会员版”资费，将宽带、电视、流量和电视权益融合销售，赢得客户人心红利，一季度累计新增黄金会员44.5万。

**二是抓热点、做促销**。结合春节、冬奥营销主题，开展“虎年特惠，新客首月9.9元”限时营销活动，一季度累计新增电视包114.7万，支付转化率较活动前提升82%。

**三是强宣传、树口碑**。通过对标友商、审视自身、洞察客户，梳理出“内容多、更新快、感知好、服务优、业务新”的核心优势，借助公众号、朋友圈、视频彩铃、营业厅、墙体、楼宇广告等开展矩阵宣传，树立“四川最好的互联网电视”口碑。

**四是优触点、增离屏**。厅店触点要求营业员100%推荐电视黄金会员，装维触点面向新入网未订包客户100%推荐黄金会员7天体验包。3月离屏销售占比达33.5%，环比1月提升14.4PP。一季度四川公司电视增值累计收入达1.45亿元，同比增收4000万元。