

防水涂料扫码领红包活动雨虹德高科顺防水扫码领红包

产品名称	防水涂料扫码领红包活动雨虹德高科顺防水扫码领红包
公司名称	北京二脉科技有限公司
价格	1000.00/套
规格参数	
公司地址	北京市海淀区北清路68号院24号楼4层0019（注册地址）
联系电话	18310071581

产品详情

工信部近期公布的一项数据显示，建材行业质量有所提升，但不具备缓解产能过剩矛盾的基础，供给布局仍需优化。面对激烈的环保趋势竞争，建材企业如何获得更多客户，促进产品销售？不少建材品牌商引入“一物一码”技术和扫码互动营销玩法，大大提升了消费者的购买欲望，促进了水管工“卖货”的积极性。互动云码大数据引擎将自身技术优势与建材企业实际需求精心链接，提供符合行业使用的“更接地气”的营销推广方案——旨在赞助建材企业将营销价格用在刀刃上，提升营销效果。

一，创新一物一码的营销模式，让进步的企业争抢上风。

目前家居的竞争非常激烈。指出，全世界建材行业都有一个共同的问题：竞争趋于激烈，人难招，费用高，签单难。广东某大型建材企业张总经理说：“目前建材行业发展遇到瓶颈，急需更好的策划理念和营销模式。我们迫切希望获得更多客户”。

第二，把营销价格用在刀刃上，提高营销效果。

建材环保趋势在很多终端卖场聚集。这些终端店的业务员为了推销产品，即使没有红包作为激励，也会大力倒各种建材。

因此，互动云码提出的一物一码营销推广方案，就是对装修工人进行营销，将营销价格输送给他们，从而引发他们对“导购”的热情，进而引爆销量。

3.把营销价格花在刀刃上有多容易？

一物一码智能营销系统，聚焦商品二维码，赞助企业抢占搬家期间的流量导入，实现商品和消费者的简单可持续，为企业提供基于红包、卡券、积分、礼品等丰富的营销推广方案。

借助一物一码技术，每件商品都附有导购码，装修先生每卖出一件商品，就可以扫码获得相应的红包奖励，提高装修先生卖货的积极性。

画

除了导购码的激励方式，品牌商还可以使用互动云码导购积分排名机制，也就是在发红包的同时获得积分。装修先生每天赚的积分会及时显示在互动云码导购积分榜机器上。品牌商可以专门给榜单前五名的装修先生发特别奖，增强装修先生的销售动力，让导购们疯狂竞争！品牌还可以依托不同地区产品销售环境的差异，排行榜可以根据不同地区配置多个排行榜，增加竞争的公平性。

总而言之，再交互可以根据客户的需求匹配相应的信息:地区、人员、金额...从而让建材企业准确把握给红包的人群和金额，实现引流，让营销资金可控，提升企业竞争力，进而提升产品销量。事实上，市场上像这种建材行业的企业已经逐渐意识到，在互联网的条件下，已经不能再抱着懈怠不放了。