

BC联动营销，渠道激励与消费者运营双轮驱动

产品名称	BC联动营销，渠道激励与消费者运营双轮驱动
公司名称	弥特盈泰(广州)软件科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区西成中街10号B栋602房
联系电话	18122310427 18122310427

产品详情

提升消费者购买率

大数据分析完善客户关系，培养消费者忠诚度，获得更高的客户参与度，让企业的营销方案更成功。通过扫码直接派发奖励的形式，提供门店端的进货率、上架率，消费者动销，带来直接的生意增长。

准确地连接每一种商品和实际消费它的用户，一对一精确数字连接在营销方法上带来了新的突破。一物一码赋能企业对货品实现了数字化，让企业直连C端、采集C端用户数据，创造营销价值。一物一码营销系统，实现精确的营销，产品销售量增长明显。

营销决策提供支持

用户营销：营销是一物一码赋予产品的品牌价值要点，品牌商通过箱码、瓶码、袋码叠加面向不同渠道、不同营销活动，例如：门店端的开箱扫码领红包，消费者端的扫码抽红包、扫码分享等活动。

空码赋值，实现用一个码分别对b端、c端的发奖、采集数据、构建用户账户体系等环节。一物一码营销系统后台对一物一码活动进行包括红包数量、红包金额、促销地区、中奖概率等一物一码活动设置。

门店动销周期科学化管理

通过一物一码红包促销活动，为品牌培养大量忠诚消费者，更容易地增加客户消费的次数

与金额。BC关联，营销数字化技术能够有效实现bc营销一体化。

通过品牌的激励，利用消费者的社交关系链，实现产品的口碑传播。从采购到包装再到配送，再到库存，活动灵活性强，实物礼品，操作简单、营销效果很好。

提高产品销量、吸引消费者参加营销活动、增加商家公众号粉丝。掌握用户数据能在适当的场景下对用户开展营销，针对用户的数据，做出新的企业战略、新的业务产品。

企业通过使用一物一码营销系统，扩大品牌市场规模，产品一物一码活动，增加产品销量。一物一码营销应用方式，返利给消费者、提高参与热情、提升促销效果、扩大品牌影响力。