

# 一瓶一码红包营销系统（“再来一瓶”瓶盖营销）

产品名称	一瓶一码红包营销系统（“再来一瓶”瓶盖营销）
公司名称	广州正品防伪科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区棠东毓南路8号208室（注册地址）
联系电话	18011772721

## 产品详情

这期分享一篇关于一瓶一码红包营销系统解决方案的文章，看看产品如何制作一瓶一码再来一瓶瓶盖扫码红包营销，通过二维码红包营销系统实现产品推广等。

敏锐的商家在很早之前意识到，利用红包、礼品奖励在节假日做产品促销活动，既能迎合消费者的心理需求，又能带动产品销售。

就以快消品的传统营销方式举例，“再来一瓶”和“有买有赠”是最为经典的两种奖励营销模式。

### 一、再来一瓶

在现在众多商品的促销形式中，从来没有像“再来一瓶”这样的促销方式，能够被整个行业长期使用，成为曾经在快消行业最火爆的营销方式。

#### 【“再来一瓶”瓶盖营销】

随着“再来一瓶”的影响面开始逐渐扩大，各大饮料企业也都开始使用这一方法进行促销。但是各种意料之外的情况也开始相继出现，有相当多的伪造商开始伪造“再来一瓶”等瓶盖，以此获取不法利益，因此这样的玩法随着时代发展被逐步淘汰。

营销劣势：容易假冒仿制、兑奖记录不清晰、活动资金去向无法掌控、易窜货等

### 二、多买多送

多买多送，购买产品达到指定的金额就可获得商家搭配的固定小礼品，借此吸引消费者购买更多的产品，拉动现场产品的销量。

营销劣势：礼品费用易被截留、吸引力度低、获客成本高、复购率低等

因此，传统促销活动的效果比较难评估，企业无法获取终端门店和消费者的具体数据，无法对上下游的经销商进行集中化管理，更加无法做到精准营销，显然不符合数字时代发展趋势。

过往传统的营销方式已被逐步淘汰优化，新颖且多样的一瓶一码红包营销方式正在被广泛应用。

什么是一瓶一码红包营销

一瓶一码红包营销，就是在商品附带的二维码赋予红包奖励的营销玩法。

玩法多样一瓶一码红包

节约活动营销成本，刺激产品销量

01

燕京啤酒

— “新鲜加倍享 红包翻倍拿” —

燕京啤酒携手一瓶一码，打造“互联网+”啤酒，开启不一样的传统啤酒“互联网+”新玩法。

每一瓶酒的瓶盖上印上了唯一二维码“身份证”。消费者开盖扫码，100%中奖，可能抽中红包或者“翻倍卡”道具。

【可能会抽中现金红包或是翻倍卡道具】

翻倍卡的作用是将下次抽中的红包金额直接翻倍，属于活动二次营销进阶玩法，用于刺激消费者进行复购。

例如，消费者拥有1张翻倍卡，下次扫码抽中2元红包，那么实际可以获得4元红包；拥有2张翻倍卡，下次扫码抽中2元红包，则可以直接到账8元红包；以此类推，翻倍卡最多可叠加3张使用，也就是最多可以叠加到8倍。

燕京啤酒的“红包翻倍拿”营销活动，解决了品牌和消费者直接沟通的问题，缩减中间环节人力、物流、仓储等兑奖成本，促销奖品直达消费者。创新型的翻倍卡玩法还能够增加扫码游戏的刺激性，提升消费体验。

02 解决产品假冒伪劣的难题

02

海天味极鲜酱油

— “查真伪 领红包” —

在深化供给结构的同时，海天味业改变传统的营销策略，聚焦年轻消费人群，通过调整营销策略，打开市场大门，攻占年轻消费群体的市场份额以及力求缩小品牌与消费者沟通的距离，将海天的产品做大做强。

每个产品上的二维码都是唯一不可篡改的，海天味业通过红包奖励刺激消费者参加扫码查真伪活动。凡购买含有活动标识的新包装海天招牌味极鲜酱油，即可通过扫码参与查真伪领红包活动。

消费者扫码查询真伪的信息，会实时反馈给到一瓶一码大数据云平台后台进行采集和记录。这样子做既能收集消费者原生数据，又能达到产品追踪防伪目的。

### 03 激励终端门店开箱销货的欲望

康师傅系列果汁/茶饮

— “ 开箱扫码，最少得1元 ” —

凡购买含有活动标识的康师傅1L装茶/果汁系列纸箱产品，即可通过扫描纸箱内码或输入箱内序列号参与有奖活动。

**【康师傅PET1L装茶系列饮品红包活动】**

**【康师傅PET1L装果汁系列饮品红包活动】**

在箱子内部附上一个二维码，开箱扫码必有奖，要扫码领取奖励，就必须破坏箱子，这也意味着确认了这箱产品被开箱售出的状态。

**【康师傅PET1L装茶、果汁系列饮品红包活动流程】**

通过“红包诱惑力”，激励门店终端促销员、导购员开箱欲望。开箱越多，表示卖得越多，能够得到的红包奖励也就会越来越多。

这样的营销方式就会大幅度提高产品的上架率和开箱率，产品的销量自然就上去了。

一瓶一码，带你玩转产品数字营销！借助现金红包、多样优惠券、实物奖励、积分商城、H5小游戏等活动，以趣味的数字营销方式提高产品首购率和复购率，集中资源增强品牌促销活动效果。

产品关联活动，只需在产品包装（如瓶盖、纸箱、PE膜等载体）上赋码，用户扫码就可以参加数字营销活动。

大数据平台，也可根据需求灵活创建促销活动，多促销活动可同步管理。活动正式上线前，针对不同品项通过大数据云平台创建促销活动，可设置活动周期、活动规则、奖励类型、奖品设置、中奖比例、奖品数量等内容。

在产品红包营销活动开展期间，还能根据活动实际执行情况，在云平台后台，随时修改调整活动的内容条件。

一瓶一码二维码营销，帮助企业低成本精准地推广营销，获取更多潜在消费者，提高产品销量,为下次做营销活动或其他决策提供数据依据，助力企业打通多数据对接，实现新零售转型升级！