

# 潭酒一物一码二维码红包一品一码发红包活动

产品名称	潭酒一物一码二维码红包一品一码发红包活动
公司名称	北京二脉科技有限公司
价格	1000.00/套
规格参数	再互动:100 型号:一物一码 产地:北京
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

“喝着潭酒，扫着红包”已成为当前古林的时尚潮流。“池酒百万现金，一瓶一瓶奖品。”这样的口号在古蔺遍地开花，饭店、烟酒店此起彼伏。小编也抑制不住内心的激动，准备亲自去了解一些。

凡购买红潭酒，扫描瓶盒内二维码，即可领取现金红包。为此，小编还悄悄咨询了经销商和购买潭酒的消费者，表示红坛中奖率是99%，瓶装有奖品。。边吃边喝，顺便领个红包，是不是觉得生活特别有仪式感。

听店家说，原来计划的潭酒活动只有一周左右的时间，由于活动参与人数不断增加，口碑不断提高，越来越受到各大餐厅、消费者的青睐。在活动持续火爆、热度不减的情况下，谭氏葡萄酒公司决定延长活动时间，不到半个月销量突破100,000瓶，深得口碑。

潭酒这个活动很有诚信，现金对消费者更有吸引力，而且中奖覆盖率高，效果非常显著。因为扫描很容易，即使是年龄稍大的消费者也可以参加抽奖。

长期以来，潭酒以昂贵的时尚外观和高品质以及稀缺的酱香味道，在全国各地的市

场上深受广大消费者的喜欢，尤其是在婚礼、节日礼品中使用的大多是。在此次活动中，潭酒的影响力可以说发挥的淋漓尽致。

作为四川省家“十朵小金花”白酒企业，早在2010年，潭酒就被中国食品工业协会酒类委员会认定为“全国第三家酱香型白酒生产企业”，仅次于茅台和郎酒。。

2021年，潭酒赢得了厚积薄发的关键一年。。

这家有着50多年历史的赤水河酱园，2021年销售总额超过17亿元，2020年增长超过740%。

一年时间里，潭酒所覆盖的城市从78个增加到220个。。经销商数量从263家增加到1,045家。终端门店数量从1819家增加到30294家，一年增加近3万家，成为2021年泸州市增长快的酒类企业。

泸州市酒业发展促进局、泸州酒业协会将从潭酒。当泸州酱酒产区新版图出炉，湖酒将迸发出更大的发展潜能。

随着白酒行业的发展，出现了产能与质量、市场与营销的竞争。。

疫情给消费市场带来冲击的背景下，潭酒逆势实现了新的飞跃。主要得益于独创的“利用互联网再做白酒”的企业战略——以产品、价格、渠道、营销四大创新有效解决了市场价格不透明、消费者信任度低、经销商酒类难卖的痛点。

## 产品创新

真实年份清楚标明

创造真正的酱味年份“酿造年份+灌装年份”在Tanjiu。

2014年，潭酒举办首届真年调酒节，推出行业首瓶真年酱酒——2011年，制定了“酿造年份+灌装年份双标”的真年标准。。

要知道，酱香型酒在业界素有“越陈越香”的说法。为了解决消费者对酒年真实性的担忧，谭酒进行了以真年为核心的产品创新。。

## 葡萄酒2011

谭酒初的龙标，清晰地标示出了酒体的年份和比例，也引领着毛泽东真正年份的时代到来。。

2019年，谭酒为真年份打造龙标，展示基酒和老酒年份的成分和比例，选择比例大的基酒，宣传其酱酒独特的7轮酒体比例，让酒年份一目了然。。同年9月，谭酒成为家获得中国葡萄酒协会真正年份认证的酒类企业。。

谭酒产品经过创新，深受广大消费者的认可和喜爱。2021年，谭酒主营实年系列产品销量增长831%以上。

## 价格创新

扫码支付，全国统一价格

打破“乱定价”难

池酒价格透明化，坚持价格不假。

早在2019年，谭酒就制定了“透明价格表”策略，结合不同年份葡萄酒在产品中的比例，计算出实际产品的终销售价格。。

此外，谭酒所有线下销售仅支持扫码支付，真正实现了全国统一“价格是销售价格，”解决了市场上95%以上葡萄酒产品价格混乱的问题。。

渠道创新。

一物一码

合作经销商数量增长超过297%。

在渠道方面，谭酒深度利用互联网赋能渠道，将五个二维码植入数字属性，通过五个码，很容易跟踪产品的去向，同时引导消费者享受活动带来的好处。。总之，五

码串联从签收发货、直配送到退货、从供应链支付回扣、收入结算等全环节在线实时操作，极大地提高了交易效率，促进了销售动态的转化。

这不仅解决了传统渠道的痛点，一套线上管理运作模式的拼酒、进货、收货、对账，更快更清晰，对于商家来说，卖酒自然更容易。。

经销商与潭酒合作可以直接避免资金压力、库存压力和物流成本，“0付款0压货0配送”的模式，让潭酒经销商不用拼进货，不需要建仓库，没有物流配送成本

得益于先进的互联网模式，潭酒经销商数量将从263家增加到2021年的1045家，年增长率超过297%。。新增终端烟酒店近3万家，增长率超过1565%。

## 营销创新

线上活动曝光超1.5亿

宴席场次月增长超720%

营销上，潭酒通过实时渠道管理，帮助商家实现包含品鉴、消费、复购、会员等一系列消费流程的用户运营，提升潭酒线下门店的转化率、客单价和复购率，达成厂商长期互利共赢的合作关系WWW.YWUYMA.COM。

以潭酒4月1日上线的新宴席活动为例，消费者只要买9瓶红潭、潭金酱或银潭产品，并且宴席达到3桌及以上，就送一坛价值1188元的3斤装“红胖子”，婚宴送2坛。如此活动力度，为潭酒终端门店带来了大量的订单，新活动上线首月，潭酒宴席订单月增长超720%。