

二维码营销抽奖活动（数字化营销、提升终端销量）

产品名称	二维码营销抽奖活动（数字化营销、提升终端销量）
公司名称	广州正品防伪科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	数字化营销:会员、红包、积分、导购 数字化管理:防伪、溯源、防窜货管理 微、电同号:获取系统、方案和案例体验
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

二维码营销抽奖活动（数字化营销、提升终端销量）

一、数字化营销管理

一物一码二维码抽奖营销方式，消费者数据记录，构建用户画像，从而实现产品销售数据的全可视化。引入流量，从而逐步增加销量，提高品牌知名度。

刺激用户首购、建立链接增强粘性、构建账户体系、实现用户资产私有化。提高产品销量、通过数据沉淀、进行分析，为品牌的市场决策提供参考依据。

微信朋友圈营销：借助于微信的分享，裂变、传播能力，充分发挥用户的社交价值，增强企业的朋友圈营销能力。为不同的用户提供标准的二维码抽奖营销活动，并根据实际情况进行实时调整，提高转化率。

二、提升终端销售量

可以帮助品牌产生有价值的潜在消费者，品牌可据此进行营销，从而提升个性化用户体验。

二维码抽奖激励导购积极主动、优先推荐产品，争取多卖产品，获得更多提成。通过扫码发红包、实物奖、积分等营销的利益驱动，提升消费者的扫码率，品牌忠诚度。

协助企业创造更好的销售业绩，为企业培养、更多忠实顾客、发掘更多新顾客。企业可以根据不同的行业设定消费者喜欢的风格，可以加深消费者对企业的印象。

培养用户粘性的营销解决方案，提升各类型会员的互动与忠诚，推动区域市场开拓。制定营销方案，加强用户对品牌的粘性，掌握了用户数据，能在适当的场景下对用户开展精细化营销。

三、丰富的营销管理功能

选择一批与产品定位相匹配的渠道进行门店和消费者绑定的营销，再根据活动效果逐步拓展市场。

企业通过数据分析，深入挖掘用户需求，为品牌提供用户画像、用户需求、营销效果等数据信息，完成数字化营销管理的闭环。

功能：积分营销、消费者画像、关键人营销、忠诚度营销、新零售关键营销场景、全渠道营销、心智信任、精准营销、整合营销推广等。

一个产品一个码做营销，赋予二维码抽奖等互动营销的功能，完成对产品的赋能。将线上的用户引流到线下门店，实现线上与线下的互通。与用户进行互动，留存用户，转为品牌的忠实消费者。