

POI+卡券：有了关注，如何让用户产生消费闭环

产品名称	POI+卡券：有了关注，如何让用户产生消费闭环
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

案例：老码头

线下顾客到线上传播，扩大-品牌宣传

老码头是一家拥有 17 年历史的全国火锅连锁老店，在全国拥有近百家门店，品牌分布地域广泛，度高，客流量巨大。依托已有的线下优势，老码头在国庆期间，巧妙利用抖音企业号POI和卡券功能，实现了线下到线上引流，店铺生意火爆。

活动开始后，老码头先选择了一个拥有 20 万粉丝的探店号对活动进行预热，引发客户到店消费。到店后，客户通过扫描门店里易拉宝或桌卡上的二维码，拍摄带有门店定位的抖音视频，便能领取优惠券。优惠券作为品牌屡试不爽的营销方式，对消费者的吸引力非常大。

老码头通过抖音卡券+POI的组合，实现了用户进店消费到视频定位引流再到视频持续传播发酵，终扩大门店在线上的品牌宣传，实现线上流量获取。这一操作对吸引线上年轻消费人群有极大的作用。

据了解，老码头春熙店通过拍抖音立减等活动优惠，短短20天内，到店总人数就已经达到了约 13000 人次，日均领券 12 桌。活动期间，店铺营业额实现了高速攀升。