文君酒一物一码营销方案 扫二维码营销数字化系统

产品名称	文君酒一物一码营销方案 扫二维码营销数字化系统
公司名称	弥特盈泰(广州)软件科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	优势:成熟案例，服务多家公司 特点:低成本高效提升销量 产地:全国各地有子公司
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

营销思路决定企业出路，很多企业做不好营销，大部分是因为营销思路没搞对，就半途而废。

文君酒公司在以往的营销过程中存在哪些痛点？对应的解决方案是什么？

痛点一：无法连接消费者，无法直接针对消费者做营销活动

解决方案：针对非现饮市场，利用“ 瓶盖内码 ”营销：

1、按地理位置在一物一码营销系统后台设置开盖扫码活动，消费者根据弥特微信扫描瓶盖内的二维码出现奖励（实物可能是红包、实物、谢谢惠顾、再来一瓶、礼品、终端代金券等）、（积分等）。消费者发放随机奖励

2、通过文君酒的瓶盖内码（瓶箱、纸）关联追溯系统，实现准确投放，针对文君酒的目标区域投放更高奖励，来给消费者发放文君酒的奖励。扫码的瓶盖内码流向信息匹配，实现准确投放，来给消费者发放文君酒的奖励。

改善效果：通过一物一码营销系统直连消费者，激励直达消费者，提高客户感知度，降低客户获取成本。

痛点二：无法有效激励现饮渠道服务员，提升服务员对推销文君酒的积极性

解决方案：通过一物一码营销系统，建立文君酒二码（瓶箱纸）关联，通过扫码针对餐饮服务员进行营销奖励，实现对服务员的红包奖励，促进服务员激励政策落地执行，加快白领、白酒现饮渠道高端的销售。

改善效果：通过一物一码营销系统营销奖励直达服务员，有效提升服务员对推销文君酒的积极性，取代传统的终端、用户类型等多维度设定的推销营销政策，并且保证营销政策的真正落地。

痛点三：文君酒的营销费用无法直达终端，避免各级代理商费用截留

解决方案：通过一物一码营销系统，建立文君酒二码（瓶箱纸）关联，实现对终端的直达营销奖励，将营销费用直达终端，实现对服务员的红包奖励，营销奖励能有效解决渠道截留的问题，进行破开，并将资源直达终端的活跃度及终端铺货率与覆盖率，与文君酒公司的营销活动进行及时调整。

改善效果：通过一物一码营销系统给店老板的推荐奖励，杜绝费用截留，保证营销政策的真正落地。

痛点四：深度分销的模式下，无法有效杜绝经销商的窜货问题

解决方案：通过一物一码营销系统，首先在瓶箱纸上建立文君酒二码关联，实现文君酒的生产日期、开盖扫码活动，杜绝营销商的窜货、串货的问题。

改善效果：基于流向追溯的一物一码营销系统，准确定位每瓶文君酒的所属经销商和消费区域，保证营销商的只数真实可信，针对性进行区域稽查，有效减少稽查步骤并提高稽查效率。根据系统提供的疑似串通数据分析，结合文君酒提供的活动数据统计分析报表，营销部门可以及时分析判断活动效果，并通过多维数据，与销售人员画像、洞悉用户需求，评估营销效果，实现市场营销数据获得其效，弥特盈泰致力于帮助企业做一物一码营销体系。

很多企业在做一物一码的时候没有了解到底层逻辑，从而产生高过或过低的期待，往往会适