

# 可口可乐一物一码营销方案 二维码营销数字化系统

产品名称	可口可乐一物一码营销方案 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

准确核算。二维码营销系统可以实时监控营销费用的数字化，让营销行为及消费者行为闭环，可记录的数据预算进行

可口可乐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：

通过数据消费溯源，精准的瓶盖内码发货，添加信息，系统记录，全球统一，设置的对瓶盖内码活动，目标精准，数据反馈，

痛点二：无法有效激励现饮渠道导购员，提升导购员对推销可口可乐的积极性

解决方案：通过数据消费溯源，精准的瓶盖内码发货，添加信息，系统记录，全球统一，设置的对瓶盖内码活动，目标精准，数据反馈，

痛点三：可口可乐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：通过数据消费溯源，精准的瓶盖内码发货，添加信息，系统记录，全球统一，设置的对瓶盖内码活动，目标精准，数据反馈，

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：通过数据消费溯源，精准的瓶盖内码发货，添加信息，系统记录，全球统一，设置的对瓶盖内码活动，目标精准，数据反馈，

促销费用的码的核心，不是给终端促销，而是给经销商的推销（B端）做动销的。针对B端发红包是为了实现