

昆仑山矿泉水一物一码营销方案 二维码营销数字化系统

产品名称	昆仑山矿泉水一物一码营销方案 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

，特别以二维码营销系统作为昆仑山矿泉水营销费用通过科学的方式进行降低增效，是每个传统企业的必考题

昆仑山矿泉水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：

根据地理位置和消费者行为数据，通过二维码营销系统，实现精准营销。消费者扫描瓶盖内的二维码，即可参与营销活动，享受专属优惠。同时，企业可以通过二维码追踪产品的流向，确保产品的真实性和安全性。此外，二维码还可以用于防伪溯源，提升品牌形象。

痛点二：无法有效激励现饮渠道导购员，提升导购员对推销昆仑山矿泉水的积极性

通过二维码营销系统，实现导购员激励。导购员扫描瓶盖内的二维码，即可记录销售数据。企业可以根据销售数据，对导购员进行精准激励，提升其积极性和忠诚度。同时，二维码还可以用于收集消费者反馈，帮助企业优化产品和服务。

痛点三：昆仑山矿泉水的营销费用无法直达终端，避免各级代理商费用截留

通过二维码营销系统，实现营销费用直达终端。企业可以通过二维码营销系统，直接向终端消费者发放优惠券和红包，避免各级代理商费用截留。同时，二维码还可以用于收集消费者反馈，帮助企业优化产品和服务。

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

通过二维码营销系统，实现深度分销模式下的窜货问题。企业可以通过二维码营销系统，对产品的流向进行精准追踪。一旦发现窜货行为，企业可以及时采取措施，维护市场秩序。同时，二维码还可以用于收集消费者反馈，帮助企业优化产品和服务。