

朝日啤酒一物一码营销方案 扫码抽奖二维码营销活动

产品名称	朝日啤酒一物一码营销方案 扫码抽奖二维码营销活动
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

，从而充分赋能经销商营销推广，将以往传统的扫码营销活动结合渠道激励政策，实现由C到B的营销闭环。

朝日啤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：

通过瓶盖内码营销，将以往传统的扫码营销活动结合渠道激励政策，实现由C到B的营销闭环。朝日啤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？

痛点二：无法有效激励现饮渠道服务员，提升服务员对推销朝日啤酒的积极性

通过瓶盖内码营销，将以往传统的扫码营销活动结合渠道激励政策，实现由C到B的营销闭环。朝日啤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？

痛点三：朝日啤酒的营销费用无法直达终端，避免各级代理商费用截留

通过瓶盖内码营销，将以往传统的扫码营销活动结合渠道激励政策，实现由C到B的营销闭环。朝日啤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

通过瓶盖内码营销，将以往传统的扫码营销活动结合渠道激励政策，实现由C到B的营销闭环。朝日啤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？

通过瓶盖内码营销，将以往传统的扫码营销活动结合渠道激励政策，实现由C到B的营销闭环。朝日啤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？

定发展，实现营销模式增长。可以帮助企业巩固市场渠道，也可以加强消费者互动，助推企业快速稳