

燕京啤酒一物一码营销方案 瓶盖二维码营销数字化系统

产品名称	燕京啤酒一物一码营销方案 瓶盖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

燕京啤酒借助了一物一码数字化工具，基于bC一体化的策略，对局部市场的渠道终端进行数字化升级。

燕京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，实现与消费者的直接连接，提升营销效率。消费者扫描瓶盖二维码，即可参与营销活动，享受优惠。同时，企业可以通过后台数据，精准分析消费者行为，优化营销策略。

痛点二：无法有效激励现饮渠道服务员，提升服务员对推销燕京啤酒的积极性

解决方案：通过瓶盖内码，实现与渠道服务员的直接连接，提升营销效率。服务员扫描瓶盖二维码，即可获取奖励信息，激励其积极推销。同时，企业可以通过后台数据，精准分析渠道服务员的推销情况，优化激励机制。

痛点三：燕京啤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：通过瓶盖内码，实现与终端消费者的直接连接，提升营销效率。消费者扫描瓶盖二维码，即可参与营销活动，享受优惠。同时，企业可以通过后台数据，精准分析终端消费者的行为，优化营销策略。

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：通过瓶盖内码，实现与终端消费者的直接连接，提升营销效率。消费者扫描瓶盖二维码，即可参与营销活动，享受优惠。同时，企业可以通过后台数据，精准分析终端消费者的行为，优化营销策略。

、机制随着数字经济的高速发展，消费者需求日益多元化，企业需要更多数字化工具、技术、模式