

洋河酒一物一码营销方案 扫二维码营销数字化系统

产品名称	洋河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

产品详情：本方案旨在解决洋河酒公司在以往营销过程中存在的问题，通过数字化营销手段，有效激活终端市场，提升品牌影响力。

洋河酒公司在以往的营销过程中存在哪些问题？如何解决呢？

问题一：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：

据其品牌定位，在瓶盖内植入一物一码，消费者通过扫码即可参与营销活动，有效提升品牌曝光度。同时，通过大数据分析，精准定位目标消费群体，实现精准营销。此外，还可以通过扫码发放优惠券，刺激消费者购买，提升销量。

问题二：无法有效激励现饮渠道服务员，提升服务员对推销洋河酒的积极性

解决方案：通过数字化营销手段，建立激励机制。例如，通过扫码记录销售数据，根据销量给予服务员相应的奖励。同时，还可以通过扫码发放优惠券，刺激消费者购买，提升销量。

问题三：洋河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：通过数字化营销手段，实现营销费用直达终端。例如，通过扫码发放优惠券，消费者可以直接享受优惠，无需经过各级代理商。同时，还可以通过扫码记录销售数据，根据销量给予服务员相应的奖励。

问题四：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：通过数字化营销手段，实现产品溯源。例如，通过扫码记录产品流向，及时发现窜货行为。同时，还可以通过扫码发放优惠券，刺激消费者购买，提升销量。

数据驱动营销：通过构建数据中台，整合线上线下数据，进行深度挖掘与分析。基于用户画像、行为数据、场景数据、交易数据、库存数据等进行打通，进行深度运营。通过数据驱动营销，提升品牌影响力。