

今世缘国缘酒一物一码营销方案 扫二维码营销红包数字化系统

产品名称	今世缘国缘酒一物一码营销方案 扫二维码营销红包数字化系统
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

数据清洗技术能够帮助白酒企业完成销售费用数字化的改造，有了数据资产的积累，就能对

今世缘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：

据其地理位置和位置数据，营销系统后台设置营销区域，消费者扫描瓶盖内的二维码时，根据地理位置和位置数据，系统会自动识别消费者所在区域，并针对该区域投放营销活动。例如，在某个区域投放营销活动，系统会自动识别该区域的消费者，并针对该区域的消费者投放营销活动。

痛点二：无法有效激励现饮渠道服务员，提升服务员对推销国缘酒的积极性

解决方案：通过瓶盖内码营销，系统会自动识别消费者所在区域，并针对该区域投放营销活动。例如，在某个区域投放营销活动，系统会自动识别该区域的消费者，并针对该区域的消费者投放营销活动。

痛点三：国缘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：通过瓶盖内码营销，系统会自动识别消费者所在区域，并针对该区域投放营销活动。例如，在某个区域投放营销活动，系统会自动识别该区域的消费者，并针对该区域的消费者投放营销活动。

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：通过瓶盖内码营销，系统会自动识别消费者所在区域，并针对该区域投放营销活动。例如，在某个区域投放营销活动，系统会自动识别该区域的消费者，并针对该区域的消费者投放营销活动。

激励，激活终端，提升终端活跃度，指定区域指定终端指定时间的准确投放奖