

金六福酒一物一码营销方案 扫二维码领红包营销系统

产品名称	金六福酒一物一码营销方案 扫二维码领红包营销系统
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

特别令人关注的是，市场上的份额基本由几大品牌瓜分，数字化已经相对成熟，企业级突破的瓶颈不是

金六福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：

通过瓶盖内码营销系统，消费者扫描瓶盖内码，即可领取红包，红包金额由系统随机生成，消费者可随时提现。

通过瓶盖内码营销系统，企业可以精准营销，提升销量。

通过瓶盖内码营销系统，企业可以降低营销成本，提升营销效率。

痛点二：无法有效激励现饮渠道服务员，提升服务员对推销金六福酒的积极性

解决方案：通过瓶盖内码营销系统，服务员扫描瓶盖内码，即可领取红包，红包金额由系统随机生成，服务员可随时提现。

通过瓶盖内码营销系统，企业可以有效激励现饮渠道服务员，提升销量。

痛点三：金六福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，营销费用可以直接到达终端，避免各级代理商费用截留。

通过瓶盖内码营销系统，企业可以有效降低营销费用，提升营销效率。

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，企业可以精准营销，提升销量。

通过瓶盖内码营销系统，企业可以有效杜绝经销商的窜货问题。

通过瓶盖内码营销系统，企业可以降低营销成本，提升营销效率。

过去对于数字化营销的投入，不再只是传统渠道的补充，而是成为企业营销的核心。