

舍得酒一物一码营销方案 扫二维码红包营销数字化系统

产品名称	舍得酒一物一码营销方案 扫二维码红包营销数字化系统
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

在“一物一码”营销系统的搭建和完善下，渠道的信息更加透明，企业对渠道的管控更加紧密、

舍得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：

据其地理位置和消费习惯，将瓶盖内码与消费者绑定，消费者通过微信扫描瓶盖内的二维码时，系统会自动识别并推送相应的营销活动，实现精准营销。

痛点二：无法有效激励现饮渠道服务员，提升服务员对推销舍得酒的积极性

解决方案：通过瓶盖内码系统，服务员扫描瓶盖内码后，系统会自动记录销售数据，并根据预设的激励规则，实时生成奖励，有效提升服务员的积极性。

痛点三：舍得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：通过瓶盖内码系统，营销费用可以直接通过二维码支付到终端，确保费用直达消费者，避免中间环节的截留。

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：通过瓶盖内码系统，可以实现对每一瓶酒的全程追踪，一旦发现窜货行为，系统会自动报警，有效杜绝窜货问题。

通过“一物一码”营销数字化系统，舍得酒实现了营销模式的全面升级，提升了渠道管控能力和营销效率。

一物一码营销活动获得酒业的一致好评，大家已经把它作为营销数字化转型的风向标！