

饮料扫码领红包软件：“瓶盖内码”精准营销策略

产品名称	饮料扫码领红包软件：“瓶盖内码”精准营销策略
公司名称	广州正品防伪科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	数字化营销:会员、红包、积分、导购 数字化管理:防伪、溯源、防窜货管理 微、电同号:获取系统、方案和案例体验
公司地址	广州市天河区棠东毓南路8号208室（注册地址）
联系电话	18011772721

产品详情

饮料扫码领红包软件：“瓶盖内码”精准营销策略

饮料行业面临的四方面营销挑战，并提出了相应的应对策略。针对无法连接消费者的问题，利用“瓶盖内码”营销和饮料扫码领红包软件直连消费者，提高客户好感度、降低客户获取成本；对于现饮渠道促销员激励问题，建立饮料三码关联，实现对促销员的红包奖励；针对促销费用无法直达终端的问题，利用饮料扫码领红包软件给店老板发放开箱奖励，提高饮料的开箱和上架率。这些措施可以实现精准营销政策，并保证促销政策的真正落地，同时避免各级代理商费用截留。

挑战一：无法连接消费者，无法直接针对消费者做营销活动

应对策略：利用“瓶盖内码”营销，通过饮料扫码领红包软件直连消费者，奖励直达消费者，提高客户好感度；降低客户获取成本，收集消费者数据、勾画用户画像；做到目标地区的目标饮料的消费者促销活动真正落地，杜绝窜盖扫奖行为，确保促销奖励不被“薅”羊毛；通过阶段奖励、积分、换赠等方式形成用户的长期购买黏性。

挑战二：无法有效激励现饮渠道促销员，提升促销员对推销饮料的积极性

应对策略：通过饮料扫码领红包软件，建立饮料三码(瓶-箱-托)关联，瓶内码针对餐饮服务人员进行促销奖励设计，对于促销员(业务员，促销员，服务员),其注册在所属销售机构下，可以根据营销政策需求，对于不同的目标区域机构设置不同的促销员饮料扫码政策(可以根据业务场景，扫不同的码),并做到一店一策；通过扫描瓶盖内的营销二维码，实现对促销员的红包奖励，促进促销员激励政策落地见效，加快占

领现饮渠道高端市场。

改善效果：用饮料扫码领红包软件促销奖励直达促销员，有效提升促销员对推销饮料的积极性；取代传统的回收瓶盖兑奖方式，杜绝了假盖“薅”羊毛，保障企业利益不受损；同时可以实现饮料、区域、终端、用户类型等多维度设定的精准营销政策，并且保证促销政策的真正落地。

挑战三：饮料的促销费用无法直达终端，避免各级代理商费用截留

应对策略：利用饮料扫码领红包软件给店老板发放开箱奖励，杜绝了费用截留，保证促销政策的真正落地；提高饮料的开箱和上架率，这样做的同时也能让企业获得各个店铺终端的动销数据，以此判断终端的活跃度及终端铺货率与覆盖率，为企业的营销活动进行及时调整。

改善效果：基于流向追溯的饮料扫码领红包软件，**定位每一瓶饮料的所属经销商和消费区域，保证了经销商的正常市场活动的开展，提升了对市场的精细化管理，有效预防窜货及窜盖参与活动行为，保障经销商利益，从而达成了雪花和经销商的双赢。消费者每次扫码，都对扫码位置和该码的发货区域进行比对，如果两者不相符，则系统记录该次扫码为疑似窜货，市场稽查人员可以根据系统提供的疑似窜货扫码次数热力图，针对性进行区域稽查，有效简化稽查步骤并提高稽查效率。

挑战四：深度分销的模式下，无法有效杜绝经销商的窜货问题

应对策略：利用饮料扫码领红包软件建立饮料三码(瓶-箱-托)关联实现饮料的生产-入库-发货到经销商的饮料流向追溯，根据消费者扫码的瓶盖的发货流向信息去匹配针对该发货单设置的开盖扫码活动，杜绝经销商窜货及窜盖扫奖行为。

总结：随着个性化、高端化饮料市场的爆发性增长，企业面临着越来越多的营销挑战。通过针对非现饮市场、促销员激励、促销费用直达终端、经销商窜货等问题制定相应的解决方案，如利用饮料扫码领红包软件实现瓶盖内码营销、建立饮料三码关联等措施，可以提高客户好感度、降低客户获取成本、杜绝经销商窜货等不良现象，从而提升企业的市场竞争力和盈利水平。