

# 保健食品一物一码扫码促销激励系统定制开发app

产品名称	保健食品一物一码扫码促销激励系统定制开发app
公司名称	广州北极熊网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路20号203房（仅限办公） （不可作厂房使用）（注册地址）
联系电话	18998370894 18594944495

## 产品详情

### 一、方案价值

在保健食品行业的终端销售市场中，导购在销售环节中对促成交易具有很大的作用。宝妈宝爸会听取导购员的专业意见。

所以基于这样的销售场景，“一物一码”就能够实现导购员向消费者的积极引导，促成消费者购买产品；

并通过大数据引擎强大的系统功能帮助品牌建立私有化的导购员数据中心、消费者数据中心、门店数据中心，以数据驱动重构“人、货、场”，帮助品牌“快、狠、准”的洞察产品动销情况及市场变化趋势，决胜于千里之外。

### 二、解决痛点

- 1.全渠道收集用户数据
- 2.建立品牌与终端的互动
- 3.杜绝营销费用拦截
- 4.奖励实时到账
- 5.让导购多卖货
- 6.降低营销费用

## 7.\*\*终端销量

### 三、实施路径

以超级导购码为抓手，主抓线下消费者和门店导购员，\*\*销量

通过开箱扫码，可以获取服务员、促销员大数据，构建品牌专属导购账户体系；

同时通过开箱扫码送红包、礼品、积分等多维度丰富的奖励方式，刺激导购员的促销积极性，从此\*\*品牌商终端产品的开箱率；由于卖的多得到的奖励越多，

通过利益的驱使进而让导购员自发的推荐商品，使导购员成为品牌的宣传者和推广者，这样即可促进品牌产品的销量，也能为品牌商降低推广成本，一举两得。

### 四、针对导购员

以导购码为入口，获取导购员数据，构建导购员专属账户体系。

导购员要获奖，就必须先在公众号认证身份，这样品牌就可以获取导购账户体系的各种基础信息，通过大数据引擎系统的“加工”就成为品牌的专属数据，为导购专属促销、产品动销分析等打下坚实的基础。

通过对导购持续的经营，\*终实现导购多卖、只卖该品牌产品。

### 五、针对消费者

以导购码为入口，收集消费者大数据，实现品牌账户数据资产私有化。消费者扫码领奖的同时，激活导购码奖励，形成消费者帐号体系和导购体系的联动，

有助于导购和消费者产生密切的关联，导购上心，消费者省心，品牌商放心，从而拉动终端动销，三方受益。

### 六、多场景多维度精准扫码投放策略，让导购主动卖货、多卖货

利用导购码消费者和导购关联的特性，并辅以箱码的配合应用，灵活运用新营销战术16字方针：

“定向铺市、定点引爆、一地一策、\*\*同享”，一方面帮助品牌商实现一物一码的精准化投放，另一方面将门店店主、导购员与消费者深度绑定起来，\*\*导购对品牌的忠诚度，让导购主动积极只卖你的产品！

## 七、精细化运营，使导购粉丝化

在大数据引擎后台，品牌商可以根据不同的标签分组设置丰富的扫码活动、各类抽奖、小游戏营销工具等，实现导购的粉丝化运营，让导购帮忙拉新促活，并完成\*终转化，实现拉新-促活-转化一体化闭环。

## 八、掌握动销数据，决胜终端

通过企鹅码大数据引擎，品牌商可以快速获取企业的扫码数据、新增客户、扫码趋势以及扫码区域等，方便品牌商掌握产品实时的动销情况，快速响应市场变化。

一物一码扫码领红包，二维码促销系统，二维码激励系统，