

夏季饮料促销难？看名企如何用饮料一瓶一码系统进行智能营销

产品名称	夏季饮料促销难？看名企如何用饮料一瓶一码系统进行智能营销
公司名称	广州米码网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区萝岗街香雪大道西351号线坑花园商场302-2房喜客文化众创空间A144（注册地址）
联系电话	13640795370

产品详情

商界、营销界、用户全生命周期运营等新词迭起，从互联网思维到ip，从粉丝经济到生态系统，从大数据到自媒体.....毫不夸张地说，过往一年内出现的新词汇新概念比过往二十年都多。而其中不得不谈的就是B2C，线上线下的联动，获客、动销、销量、用户互动一直是企业面临的一个棘手问题。

一、不年轻、无销量、无一物一码、难动销

如果你不从根本上重新定义你的产品，还用过去的理念来做包装、做促销、赔钱买也没人会想到你的好。本文将以君乐宝“每日活菌”活动“马上护肠 马上有钱”为例，展示传统企业如何玩转一物一码，争取年轻人的喜爱。

二、不新奇、无销量

面对超市货架，到底哪个产品才能吸引消费者眼球？这是建立接触点的基础。只有有了这步，才能有和消费者继续沟通的机会。那么如何创造新鲜感呢？

1. 新概念：在当前乳酸菌市场鱼龙混杂，傻傻分不清各种概念的情况下，每日活菌原创“A菌+B菌”肠道覆盖概念，无疑是选择乳酸菌产品的消费者一个更好的选择。我们都知道，人类的肠道分为大肠和小肠，过去乳酸菌产品很难完全覆盖整个肠道。每日活菌突破性的肠道全覆盖菌种，让乳酸菌饮料从“消化时代”转变至“护肠时代”。在产品本质上已经创造了独特的差异点。

2. 奇包装：包装在货架上的显眼程度在一定程度上决定了消费者选择的可能性。每日活菌全新设计的外包装，时尚张扬，完全针对目标人群-年轻人设计。

三、无科技、不谈营销

不管线上营销还是线下促销，都越来越离不开一物一码。尤其是消费者快速转移到线上。幸好有饮料一瓶一码系统，每日活菌通过一物一码技术在瓶盖内打印二维码，让每一瓶日常活菌都有一个营销二维码，既能防伪，又能领红包。

消费者可以使用微信扫二维码与品牌进行无边界的互动，随时与品牌沟通，随时表达和反馈自己的想法。现在一物一码技术如今已被统一、可口可乐、茅台、康师傅、健力宝、伊利、蒙牛、东鹏特饮、红牛、战虎.....等企业常态化应用，作为企业管理的重要组成部分，它们更是启用一物一码技术来实现企业的新零售转型，用企鹅码一物一码平台重构其市场部，在不改变现有渠道的情况下，实现粉丝倍增、销量增加、营销成本减半等好效果。

一物一码技术高度成熟，不再局限于防伪和防伪营销的单一功能。消费者可以通过产品包装中的二维码实现更多可能。例如，这次每日活菌就实现了扫码马上领红包同时邀请好友领红包的功能—粉丝裂变、扫码参与互动营销活动（每日竞猜、集卡牌、集字有礼、大转盘等），将消费者沟通建立在了社交层面，还可以让消费者扫码关注公众号的同时获取用户画像，构建品牌的大数据。

当然，科技也体现在广告内容的制作上。大家都知道现在VR正在经历“变态式”增长。

于是品牌方也将AR结合一物一码大数据引擎，继续深挖互动营销新玩法，不断满足消费者体验新鲜感，借助一物一码技术新的表达形式产生记忆点。

这次每日活菌的朋友圈广告就采用了一物一码技术+AR向终端消费者裸3D效果，让消费者在不使用外界设备的情况下，揭盖扫码便能感受了非凡的视觉冲击力。

四、未来不止是流量生意，也是数据生意

“每日活菌”根据年轻人的触媒习惯，和深度挖掘产品的特质，将产品改造成流量入口。通过一物一码把产品转化成一个个与消费者形成关系的触点。把产品当成互联网+的流量入口，这样就可以把终端路线化成“蜂巢”。让企业更好地了解产品走向，对产品本身赋予营销功能，减少中间环节费用的投入。

五、无激励、不传播

不发红包，你还好意思做Social？同样呀，不发红包，你还好意思做营销？对年轻人的活动方式，必须简单粗暴！！！不够爆点，肯定就没有传播。

收到红包的小伙伴们纷纷在社交网络上晒红包，来自用户真实的声音才有说服力。

在竞争日益激烈的乳制品市场上，“每日活菌”大打差异化营销，去建立接触点，去讨好年轻人的营销方向确实值得甲方乙方学习借鉴，一物一码以成为各大传统企业的标配，以茅台、红牛、可口可乐为首的行业巨头已启用企鹅码一物一码平台来重构其市场部，重构“人货场”，消费者扫码便能实现“所见即所得”。

除开营销不谈，“每日活菌”启用一物一码智能营销是为了销量，但也不全是为了销量。

启用“一物一码扫码赢大奖”使商品成为品牌与终端用户之间沟通的“媒介”也凭借码的形式将营销费用发放给终端消费者，避免零售门店和经销商的层层拦截，这是传统的促销方式无法避免的。

在产品方面，“扫码赢大奖”的方式有效为品牌引流，消费者购买“每日活菌”扫码即可参与活动，并有机会赢超级大奖，获奖用户在社交软件中欣喜若狂晒图，让品牌迅速形成广泛认知，也让「每日活菌」的扫码活动病毒式传播。

“每日活菌”采用一物一码趣味互动的方式吸引消费者的注意力，为品牌做口碑宣传，与传统的促销方

式相比，营销成本相对较低，在后期，「每日活菌」将继续开启一物一码营销、产品防伪、防窜货等功能，以满足刚性需求