

酒水行业针对终端消费者，渠道，导购员，不同身份角色做营销扫码领红包

产品名称	酒水行业针对终端消费者，渠道，导购员，不同身份角色做营销扫码领红包
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	广州市天河区东圃东英商务园D栋205
联系电话	18802084016 18802084016

产品详情

酒水行业一直以来都是一个竞争激烈的行业，为了吸引更多的终端消费者，渠道和导购员需要采取创新的营销手段。现在，通过扫码领取红包成为一种热门的营销方式，广州米码网络科技有限公司为酒水行业提供了一种针对不同身份角色的营销扫码领红包方案。

产品启动一物一码后，全面开启“开盒有惊喜，扫码中万元现金大奖”的营销活动。与消费者关注的点（营销奖励）不同，品牌商更加关注的是：扫码营销活动怎么实现的？通过与企鹅码大数据引擎合作，借助一物一码技术，给每一个产品赋上一个duyiwuer的营销码，消费者扫码即可参加营销活动。这种营销玩法不仅更符合互联网+的时代特征，互动性更强，传播也更广；而且在消费者扫码的同时还能获消费者相关的消费数据。

（活动详情如下图所示）

场景营销酒代表着高端、品味和气质。但随着消费水平提升，红酒也融入大众生活，如何针对各个线下高频场景进行赋码改造，实现线上线下一体化呢？企鹅码独创“全场景赋码”理念和“三重空码赋值”技术针对酒企的线下高频场景进行赋码改造，以二维码为入口，实现各个环节的精准营销。主要围绕3个方向布局营销策略：

1、针对终端消费者

针对终端消费者，通过扫描商品上的二维码，即可自动领取红包。这样的营销方式可以激发消费者的购买欲望，增加购买频次。此外，通过扫码领红包还可以给消费者带来一种游戏化的体验，增加消费的乐趣。对于消费者来说，扫码领红包是一种简单方便的购买方式，可以在购买酒水的同时，获得实际的经

济利益。

以防伪码为载体，实现一瓶一码，消费者扫码辨真伪，同步获取（积分、红包、实物）礼品，娱乐性强，参与度高，提升消费者复购率，实现线下销量快速提升。

2、针对渠道经销商、代理商、零售商

针对渠道，通过扫码领红包可以增加销售量和成交额。渠道商可以在酒水产品上印制独特的二维码，让消费者扫码领红包。这样一来，消费者购买酒水的同时，也会增加渠道商的销售额。此外，渠道商还可以根据扫码行为数据，进行精细化营销，针对不同消费者提供个性化的推荐内容，提高转化率。

采取箱码实现产品一箱一码，解决渠道动销能力，提升渠道经销商的开箱率和上架率，快速提升销量。同步结合企鹅码防窜货系统，进行渠道管控，以防窜条码和二维码套标关联结合，实现产品物流跟踪管理，防止经销商恶意窜货，维护市场秩序，保证消费者合法利益，提升品牌形象。以溯源码为载体让产品有源可溯，建立企业自己的追溯体系，实现生产有记录、产品可追踪、质量可追溯、责权可追究，严格把控各个环节，保证产品质量安全，让消费者放心、信任，提升对品牌的黏性。

3、针对商超、直营店、零售店导购员

针对导购员，扫码领红包可以成为一种激励机制。通过设置不同的奖励机制，导购员可以在销售过程中鼓励消费者扫码领取红包，从而提高产品的销售量。导购员可以通过扫码行为实时了解消费者的购买意愿，根据消费者的需求给予专业的建议和推荐，提高服务质量和顾客满意度。

采用导购码，使其导购员主动参与品牌推荐，成功销售即可在线获取佣金提成，提升导购员积极性，实现销量快速提升。以产品条码为载体，进行产品赋码改造，让每瓶产品都成为品牌宣传载体，可植入视频、广告、活动等方式进行推广宣传，实现产品移动互联网时代的全方位营销，提升消费者对品牌粘性和增加品牌影响力！

4、获取各端用户数据

除了“开盒有惊喜，扫码中万元现金大奖”活动，还发起了多次扫码营销活动，如买“某产品”扫码中大奖等营销活动，除了满足卖货的目的外，还能借助“一物一码扫码营销活动”的动作，抓取更多的消费者数据，唯有掌握用户数据，才能独树一帜，通过不断经营用户的行为偏好去创新，才能占据用户心智！

细节和知识：通过扫码领红包这一营销方式，可以实现消费者、渠道和导购员多方共赢的局面。消费者通过扫码获得实际经济利益，渠道商增加了销售量和成交额，导购员通过激励机制提高了销售业绩。此外，扫码领红包也是一种数字化营销手段，可以通过数据分析和挖掘进行精准营销，提高整体营销效果。

通过扫码领红包，激发消费者的购买欲望

扫码领红包带来游戏化体验，增加消费乐趣

提供简单方便的购买方式，获得实际经济利益

增加渠道商销售量和成交额

实施精细化营销，提高转化率

扫码领红包作为导购员激励机制，提高销售量

通过扫码了解消费者购买需求，提供个性化推荐

实现消费者、渠道、导购员多方共赢

通过数据分析和挖掘进行精准营销

数字化营销手段提高整体营销效果

通过以上介绍，我们可以看到，酒水行业针对终端消费者、渠道和导购员的营销扫码领红包方案是一种创新的营销手段。通过扫码领红包，可以促进消费者的购买行为，增加销售量和成交额，提高服务质量和顾客满意度。广州米码网络科技有限公司作为专业的营销方案提供商，致力于为酒水行业提供更多创新的营销解决方案，帮助企业实现业绩增长和品牌价值提升。

角滙费滂

渠道商

导购员

获得实际经济利益，增加购买乐趣

增加销售量和成交额，实施精准营销

提高销售业绩，提供个性化推荐