

大米怎么做一物一码扫码领红包营销活动

产品名称	大米怎么做一物一码扫码领红包营销活动
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

作为广州米码网络科技有限公司，我们致力于推动现代数字化技术与传统行业的有机结合，为企业提供创新的营销解决方案。针对大米市场，我们推出了一项创新的营销活动——一物一码扫码领hongbao活动，旨在通过数字化技术吸引顾客，增加销量。

在快消领域，越来越多的企业开始打破产品、渠道、行业的边界做出多处尝试，通过优化供应链服务，注重体验式消费，营造更为多元化的消费体验场景。在零售消费行业整体升级趋势下，大米购买渠道不再仅仅局限于线下超市和单纯的电商平台，一些新的大米营销模式随着零售行业的洗牌变革应运而生，今天首席增长官与大家分享大米产品营销新方式。

第一，分析行业动态，为智能营销奠定基础

鉴于电商平台的业务不断发展，各大电商平台逐渐成为消费者购买大米的渠道之一。电商平台不仅可以将商品直邮到家，而且相比线下渠道的购物场景更加碎片化，不受营业时间的限制，可随时下单购买；降低采购的时间成本，也提供了便捷性，电商渠道也是消费者的主要购买场景之一。

第二，选择企鹅码平台，开启一物一码智能营销

企鹅码一物一码智能营销是为产品的每袋米上打上一个唯一可识别的二维码，二维码可根据品牌商的刚需诉求来赋予不同的属性，如（防伪属性、营销属性、溯源属性、产品复购）等等，消费者购买米后，通过微信扫一扫，即可在品牌产品的微信公众号中，领取不等额的现金hongbao奖励或积分、卡券、礼品等等，让消费者记住品牌，形成强认知，品牌即liuliang、自带IP的大米。

第三，做好线上线下宣传，为一物一码活动引流造势

线上购买力直逼线下，但它们两者是相辅相成的，不存在竞争关系，无论是黑猫还是白猫，抓到老鼠的都是好猫。如果说到竞品，那一物一码智能营销能让其大米在竞品中占有一定的核心竞争力，线上公众号和海报宣传一物一码扫码有奖；线下易拉宝和促销活动，让“买大米、扫码送hongbao、积分、卡券”活动宣传开来，以点带面，一旦扫码认知建立出来，后期的销量就是裂变的效果了。

第四，公众号xifen，为后期用户经营奠定基础

互联网的后半场不再是销量之争，也不是产品之争，而是用户争夺战，谁抓住了用户，谁讨好用户，谁就有话语权，具体可参考小米的社群营销。

企业想要低成本获取精准粉丝，而一物一码是zuihao的方式，通过一个产品一个码打在产品上，扫码者涂开刮刮银扫码领奖励，而领奖励的前提是必须要关注企业的微信公众号，也就代表着一个精准用户关注了品牌公司的公众号，实现精准xifen，如果能卖出100万件商品，扫码率为50%的话，至少也有50万粉丝关注你的公众号，你不心动吗？

第五，用户扫码领奖，品牌商获取终端数据

消费者购买企业大米后，扫码关注公众号，奖励经公众号推送给消费者。与此同时，企鹅码后台的大数据引擎后台也获取的各类数据。一、消费者数据（用户画像、手机号码、用户行为等）；二、产品数据（销量、仓储库存、是否假货、是否窜货等）；三、门店数据（门店位置、进货和开箱数据等等），数据是一切精准营销的前提

第六，一物一码，传统企业也能有大数据精准营销策略

在做好前期宣传后，米业再接着将一物一码营销活动精耕细化，做到100%精准化营销，让一物一码大数据引擎发挥出其真正威力。

按照扫码次数来发放奖品 如：“买金穗大米，第二袋半价”，消费者只需在当天购买第2袋大米时，扫码可获得该大米零售价一半价值的hongbao，经公众号推送直接领取，当消费者在当天购买第5袋金穗大米时，扫码便可获得直接获得一袋大米的零售价的hongbao。（在中国，永远不要小看大妈的战斗力的战斗力，可能整条村的人都会来买大米）

指定区域开启营销活动 如：“广西购买金穗大米，扫码赢88元现金hongbao”；又比如，基于LBS技术，指定经纬度的小卖部开启扫码活动“XXX商超，买大米，有机会再来一袋”。

若大米在广西很畅销，但在广东地区销量一直上不来，为了刺激广东地区的产品销量，可通过企鹅码大数据引擎开启广东地区“买大米，扫码最高送888元hongbao”的营销活动。只有广东地区扫码方可中奖，其它区域扫码不可参与此次活动，那广东的销量直接登顶。

区域策略玩法，之二 根据一线城市B/C类门店和二三线城市A/B门店来制定不同的营销策略，如：一线城市扫码送hongbao力度小一点，二三线城市扫码送hongbao力度加大，基于LBS技术精准营销，让一物一码区别于传统暴力的营销手段，做到精耕细作。

指定区域开启中超级大奖 通过对以往一物一码活动的数据分析，品牌商可以根据活动的地区活跃度，对奖品依不同地区进行合理化分配。

比如说：在开启扫码营销活动后，大米设置了5款奖品，同时限定广州、上海、北京等一线城市只会中一等奖，那么用户在指定地区扫码就会中一等奖，在其他地区则无法中一等奖，只能扫码得普通hongbao，没有超级大奖，kongzhi成本。

在传统的市场营销中，购买者通常只能通过商品包装上的信息来了解产品的特点和优势。然而，在如今数字信息化的时代，只有物理产品的信息已经远远不够。我们提供的一物一码扫码领hongbao活动则打破了这种局限性，为消费者带来了一种全新的购买体验。

在活动中，每一包大米都附带一个duyiwuer的二维码。消费者只需使用手机上的二维码扫描软件扫描大米包装上的二维码，即可获得随机金额的hongbao。这种创新的数字化与线下产品相结合的方式，为消费者带来了互动性、趣味性和实惠性，有效吸引顾客进一步了解产品。

一物一码扫码领hongbao活动的背后是我们广州米码网络科技有限公司强大的数字技术支持。我们的系统能够分配并生成大量duyiwuer的二维码，并实现与企业后台的有效信息匹配。同时，我们还具备强大的数据分析能力，能够追踪和统计扫码人数、消费金额等数据，为企业提供决策支持。

此外，一物一码扫码领hongbao活动不仅为消费者带来了实惠，也为企业带来了诸多好处。首先，活动能够增加产品销量，tisheng品牌zhiming度。其次，通过扫码活动，企业可以获得消费者的基本信息，为后续市场推广提供有效的数据基础。最重要的是，活动本身的互动性和趣味性将吸引消费者主动参与，tiga o购买率。

创新的营销方式：通过一物一码扫码领hongbao活动，为传统大米市场引入数字化技术，增加消费者的购买体验。

强大的技术支持：广州米码网络科技有限公司提供系统支持、二维码生成与分配以及数据分析等服务，为企业提供更全方位的支持。

双赢的效果：活动不仅为消费者带来实惠，也为企业tisheng销量、zhiming度和数据基础，实现双赢效果。

通过一物一码扫码领hongbao活动，大米行业能够开创更加数字化、智能化的市场营销模式，tiga o产品的竞争力和市场份额。广州米码网络科技有限公司将继续努力创新，推动数字技术与传统行业的结合，并为各企业提供更多全新的营销解决方案。