

# 一物一码微信领红包营销系统

产品名称	一物一码微信领红包营销系统
公司名称	广州恒川信息科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区东圃
联系电话	18502025285

## 产品详情

一物一码红包系统，一物一码红包营销系统，二维码扫码领红包系统，二维码扫码营销系统

一物一码红包系统是目前市面上Z火爆的一种营销手段，此营销活动可实现对扫码用户的准精画像数据收集，形成强大的数据分析报表，利于企业开展精准的市场营销活动，用户通过扫描商品的二维码后，品牌商获得大数据，数据包括用户性别，扫码地点，扫码产品名称，扫码中奖金额等进行大数据分析，通过查看促销产品的扫码率，了解用户的参与度与产品销量，实现产品智慧营销，提升产品的复购率，赢得忠诚粉丝。

### 一：解决痛点

- 1、防伪查询流程复杂，消费者参与度低，用户体验感差；
- 2、二维码功能单一，无法植入营销属性；
- 3、品牌商与终端零售商、经销商割裂，无法获取门店信息；
- 4、化妆品注重回头客，粉丝黏度不高，对品牌依赖不强；
- 5、终端消费者数据无法采集，缺乏用户数据，大多都掌握在经销商手中；
- 6、品牌推广成本高，促销费用层层截留，无法直达终端消费者。

### 二：场景运用

- 1.多场景扫码，收集用户数据，引流二次到店

美容导师首次扫码领红包必须提交手机号、姓名等信息，申请成为会员之后才可以领取营销奖励，在此过程中，品牌商就可以轻松获取与导购员相关的大数据，构建品牌专属的导购账户体系。而丰富的红包、积分、礼品等营销奖励，大大提高了美容导师的卖货积极性，在引导消费者购买过程中，美容导师还

能引导消费者扫码领红包，一则提高消费者对品牌商的好感度，二则能让美容导师从中获得营销奖励，三则能帮助品牌完成用户数据的收集。

针对消费者购买产品并拆开包装后，扫描产品上的二维码，领取奖励并沉淀为公众号的粉丝，而扫码的背后就是品牌商在消费者无感的情况下，获取消费者数据的过程。

## 2.丰富的活动策略，精准化投放，提高美容导师推荐商品积极性，提升用户购买欲

基于一物一码采集到的美容导师数据，品牌商通过系统后台的用户分析，将美容导师按照权益分的层级关系，区分成多维度的用户画像，根据不同的用户属性、用户区域，将不同的营销活动、促销信息，以“特定时间、特定用户、特定场景”进行指定推送，实现活动效益最大化。

## 3.数据沉淀为私有化资产+强大的数据分析，反哺市场营销

抓取美容导师及消费者扫码微信昵称、扫码商品、时间节点、地区等基础信息，沉淀于品牌的大数据引擎后台，构建品牌自有的用户大数据，通过用户数据、扫码数据反向分析了解美容导师需求、消费者喜好、产品动销情况和地区营销效果以及库存情况等，为营销决策提供强大的数据支持。

## 4.更多的营销方式、更少的营销费用，助力品牌用户运营