

# 白酒行业是如何做一物一码 二维码营销的扫码领积分，中实物奖品

产品名称	白酒行业是如何做一物一码 二维码营销的扫码领积分，中实物奖品
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

随着时代变革，消费者接受信息和做出决定的方式都在发生颠覆性改变。而作为品牌商，也需要在瞬息万变的市场中不断寻求某些方法，与消费者建立更有效链接，保持白酒企业在日常生活中与消费者更具互动性和黏性的关系，才能一直夯实和前进自己的市场位置。

但就当下消费持续升级的今天，传统老套的营销已渐渐失效，而互动式营销凭借简单、有趣的营销刺激，能够充分调动用户情感、思考、行动和联想，逐渐成为了白酒企业纷纷致力与青睐的方式。

白酒行业一物一码作为基础建设的重要性，因为一物一码抓取的都是购买过产品的精准用户，是最容易找到种子用户的地方。很多企业之前认为一物一码扫码率太低，面对xinguan疫情之后私域liuliang运营的汹涌浪潮，越来越多的企业在重视用户运营之后，发现捕获种子用户最优质的土壤是购买过产品的用户，最精准的手段是一物一码，最低成本的获客是基于一物一码的“一地一策”。

前而且，一物一码是一个真正低成本、直接高效与精准用户无障碍、零距离沟通的可控载体。比任何广告及推广手段都便宜和有效。白酒的一物一码活动主要分为3个维度，一个领红包，一个领取积分，一个抽大奖。我们先来看看白酒行业的“扫码领取积分”内容。积分运营。在开启品牌的营销活动，一旦消费者购买并扫码即积分。通过积分的形式，绑定消费者长期停留在品牌的营销体系中，进而tigao消费者的留存率。积分会员营销体系的设置让消费者深刻感觉到积分能当钱花，进而tigaofensi转化率、增强西凤酒与消费者之间的粘度。1、收集用户数据，探索更多商业价值。完善的积分体系，可以获得消费者的基本信息（原生数据、场景数据、行为数据、交易数据等），便于对用户进行分群管理与运营，掌握了用户数据能在适当的场景下对用户开展精准营销，更或者可以针对用户的数据，做出新的企业战略和新的业务产品；2、tigao用户粘性，tigao复购率。通过积分运营的手段，去促活用户，加强用户对品牌的粘性。用户粘性tigao，就意味着用户对品牌有付出感，付出感也大，用户的复购率和归宿性也就越高；3、tisheng品牌价值，创造长远利益。通过会员体系的建立，可以有效建立起品牌的形象，通过对会员灌输品牌理念和思想，发展出来的忠诚粉丝才能对品牌更认同，不但可以tisheng会员的消费转化率，同时还能tigao他们自传播的影响力，为您源源不断带来新的客户；4、降低企业成本，把钱花在刀刃上。西

方营销专家的研究和企业的经验表明：“争取一个新顾客的成本是留住一个老顾客的5倍，一个老顾客贡献的利润是新顾客的16倍。”通过积分运营可以免去一些营销中间环节，可以把更多的预算花在消费者身上，把钱花在刀刃上，实现营销经费最大化。互动激励扫码大转盘抽奖活动（奖品为：华为P40手机、定制茶具组，定制电动牙刷、定制折叠雨伞），而品牌也能将营销费用和礼品直接触达给消费者，与消费者建立双向沟通。一旦消费者扫瓶码，关注企业的微信公众号领取积分之后，还能参与大转盘抽奖活动。通过高价值的奖品以及消费者的“博彩”心理，tigao用户对企业品牌的关注度之余，也tigao产品的首购率/复购率。同时，通过一物一码的行为，对品牌方而言，在消费者扫码领奖的背后，也是品牌完成用户消费数据收集与构建自己的用户账户体系的过程，通过对这些数据的整合优化，将为品牌方未来制定营销策略提供方向指导。比如说，通过对营销数据的复盘，白酒可以知道参与活动的主要人群是谁？TA们喜欢什么样的生活方式？消费的时间段集中在什么时候？这为品牌了解潜在用户、积累价值用户提供了有力依据，后续可针对这些潜在客群开展更具针对性的跨场景沟通、刺激到店、复购等营销活动，还能实现指定时间/地区/人/频次中奖的精准营销。总的来说，利用二维码进行白酒营销是一种非常有效的方式，可以帮助企业提升品牌价值、提高消费者参与度和粘性、获取更多的用户数据、降低营销成本等。