

# 如何通过一物一码 解决商品营销与 防窜货 一体化问题

产品名称	如何通过一物一码 解决商品营销与 防窜货 一体化问题
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

在品牌消费时代，如何更有效的实现产品营销、防伪、防窜货，已成为企业非常关注的问题，在数智化转型的今天，更多企业选择基于商品一物一码来实现企业经营管理的要求。

本文主要从企业营销与防窜货的角度提供一些常见思路。在介绍如何通过一物一码解决商品营销与防窜货一体化问题前，先介绍几种常见的窜货场景，以及一些企业面临的问题。

### 01 恶意窜货：

经销商受利益驱使，蓄意将商品向非管理区域销售，来牟取高利润。

### 02 自然性窜货：

非蓄意行为，一般为各管理辖区相互交界区域的商品互窜。

### 03 良性窜货：

一般指企业在市场开发初期，企业选中了流通性较强的市场中的经销商，使其产品流向非重要经营区域或空白市场。

通常来讲第二、三种性质的窜货行为并不会对市场造成较大冲击，企业更易掌控。但是恶意窜货行为极易造成渠道管理混乱；价格体系紊乱，影响厂家利润；损害品牌形象，消费者对品牌及产品失去信任；经销商对产品和厂家失去信心，不销售，竞争对手乘虚而入，取而代之。

同时，企业在市场不断变化过程中，运用一物一码也不再局限于单一的营销活动，对营销、防伪、防窜货的融合需求越来越强烈。主要面临着下面一些问题：

实现多码合一来实现防伪、防窜货、营销功能。造成投入的时间成本、操作成本高，二维码管理不便，且易出错

商品窜货后，排查效率低，向上反馈不及时，造成被窜货的经销商丧失信心

收集各渠道的数据维度少，渠道、终端、消费者之间的数据未进行串联

为了解决企业的上述痛点，针对不同类型的客户制定了不同的解决方案。实现了消费者扫描产品二维码可查询产品信息，验证真伪；二维码多级关联实现产品来源与去向判断；同时扫描产品码，可进行兑奖，实现促销推广。

**多码合一：**

首先解决多码合一、二维码关联的问题，通过一个二维码来实现产品的防伪，防窜货，营销的功能，消费者扫产品码后即可查询产品真伪，并参与验真抽奖活动。系统基于消费者扫码地理位置判定商品是否出现窜货。

**二维码关联：**

**套标关联：**

主要针对小型企业，此类型企业的商品生产、包装等环节更多的依托于人工，同时考虑到成本问题，主要采用套标形式进行二维码关联。如白酒行业常见的1拖6、1拖12的方案，系统提前生成建立关系的套标后，在印厂进行标签印制、工厂贴码，产品出库时通过PDA设备扫描箱码，关联到对应的经销商。

**（套标标签）产线采集关联：**

主要针对中大型企业，此类型企业生产的商品销售范围广，为了满足市场对商品源源不断的需求，商品生产、包装环节，更多地是采用半自动或全自动方式，人工干预较小。通常采用后关联（即产线关联）方式。

如一些中大型白酒企业采用了瓶码、盒码、箱码、垛码四级关联。在产线通过采集设备进

行瓶码、盒码、箱码的关联，产品入库时打印虚拟垛码实现垛码与箱码关联。产线关联的方式往往涉及到产线的改造，与相应设备的投入。

通过二维码关联，能更好地实现窜货数据化、可视化、自动预警，窜货系统掌握了商品、经销商、消费者各环节信息，通过消费者扫码后的具体区域数据来判断产品是否窜货，让消费者变成品牌商免费的窜货督察员，从而帮助品牌商降低稽查成本。

以实际的窜货率与设定窜货率比较，进行经销商窜货情况判定。并提供针对不同产品、不同经销商、不同区域的窜货数据查询。通过这些数据为企业经营决策提供参考。同时为了方便稽查人员对未扫码商品及时的窜货查询，也提供了如窜货查询的工具，注册为稽查人员身份后可扫码查询商品流向信息。

## 以两个案例说明

1某A白酒企业产品出库后经销商关联了箱码、终端店铺扫盒码进行关联、消费者扫瓶码进行抽奖，消费者兑奖后，可为该二维码链路的各级人员进行返利，促使相关人员加大对产品的推荐，活动的宣传。企业也可对该渠道丰富的数据采集，采取不同的策略进行渠道奖励、营销费用的倾斜。2某B食品企业，掌握了各省市终端零售户，零售户扫产品码实现与箱包的关联，消费者扫产品包码进行产品的防伪验真，同时可参加抽奖活动，抽奖后及时对相关零售户返利。大大刺激了零售户对B企业产品的宣传推广，通过与内部系统数据对比，也掌握了零售户的动效情况。

两个案例都实现了不同渠道的营销活动。建立与用户间的联系，依托强大的消费数据统计分析，做出精准的销售方案和营销策略。

## 一物一码营销的防窜货功能可以为企业带来以下好处：

**保护品牌价值：**防窜货功能可以防止假冒伪劣产品流通，保护企业的品牌形象和消费者的利益，提高消费者对品牌的信任度和忠诚度。

**维护市场秩序：**防窜货功能可以有效地监控商品的流通渠道，及时发现和打击窜货行为，维护企业的市场秩序和公平竞争环境。

**降低经营风险：**通过一物一码营销的防窜货功能，企业可以减少因窜货行为带来的经营风险，包括资金占用、信誉损失、法律风险等。

**提高管理效率：**一物一码营销的防窜货功能可以实现商品信息的实时监控和数据统计，提高企业的管理效率和决策能力。

**优化营销策略：**通过一物一码营销的数据分析，企业可以了解消费者的购买行为和喜好，优化产品设计和营销策略，提高消费者的购买体验和品牌忠诚度。

**总之，**一物一码营销的防窜货功能可以帮助企业保护品牌价值、维护市场秩序、降低经营风险、提高管理效率、优化营销策略等，为企业的发展带来长期利益。