

洋河天之蓝一物一码扫码红包系统开发

产品名称	洋河天之蓝一物一码扫码红包系统开发
公司名称	广州米多网络科技有限公司
价格	2.00/2
规格参数	品牌:米多 型号:4.3 语言:PHP
公司地址	广州市天河区中山大道西299号整栋（部位：之一203）（仅限办公用途）（注册地址）
联系电话	18520467865 15817022515

产品详情

天之蓝一物一码扫码送红包系统开发：185.2046.7865（可微可电）洋河天之蓝红包系统

海之蓝一物一码开发 洋河天之蓝一物一码开发 当“移动互联网+”成为一种潮流，一向精于互动营销的洋河股份又推新玩法——品洋河蓝色经典，码上抢红包！这场以“抢红包”为爆点的营销活动，让洋河蓝色经典成为亿万网友的贴心玩伴，“扫码强迫症”根本停不下来。

引爆海量互动，“码上抢红包”受热捧 徐州网友曹先生对这次“码上抢红包”活动格外热衷。自从在中秋团圆饭的酒桌上，从洋河蓝色经典·海之蓝的瓶盖二维码上，“扫”出一个面值1000元的现金红包之后，他的扫码瘾就犯了。“这半个多月时间，我前前后后买了三箱海之蓝，扫出七八个红包，中奖率太给力了，只要活动没结束，我就停不下来！”曹先生说，酒可以留在后面慢慢喝，发洋财的机会可不是什么时候都有的。来自洋河官方发布的信息显示，中奖率高达60%的“洋河红包雨”，要一直到11月30日才停止。红包金额最低1元起步，最高1000元封顶。参与活动的主要是480ml的海之蓝和天之蓝，包装上标着“微信扫一扫，码上抢红包”字样，打开包装、微信扫描瓶盖上的二维码，点击图片就能抢红包。这场以“抢红包”为爆点的互动营销，引来了消费者的热情追捧。截至10月10日，微信活动平台总计派出了260多万个现金红包，总互动量破7000万人次。海量互动的背后，是一波完美的高增长行情。洋河股份有关负责人透露，近几个月，洋河白酒的销量持续保持两位数增长，“尤其让我们欣喜的是，洋河蓝色经典的年轻消费群正在不断扩大。”领跑节日营销，“天之蓝”成第一主角 互联网创意营销人陈格雷指出，在传统行业中，快消业拥有联结“移动互联网+”的天然优势：覆盖度够广、渠道够深、接触频率够密。通过移动互联网“端”的连接，快消品牌能与更多年轻一代消费者互动交流，进而产生更强大的消费粘性。事实也的确如此。通过“码上抢红包”活动，洋河成为首个试水“移动互联网+”营销的白酒企业。因为回馈消费者红包福利这根纽带，洋河蓝色经典这块金字招牌，不但聚拢了无数80后、90后年轻消费者的心，也迎来了销量的一路走高。经江苏、浙江、山东、河南、安徽等多省份的酒水经销商反映，海之蓝、天之蓝近两个月热销态势空前，是同价位段里卖得最好的。“特别是国庆长假，办喜事和亲朋聚会比较多，有着美好寓意的‘天之蓝’卖得最红火。”江苏南通的酒水经销商马先生说，如果评选国庆酒水市场的第一主角，非“天之蓝”莫属。办喜事备着“天之蓝”已成江浙沪一带的喜宴潮流，新人结婚、老人祝寿、小孩生日、乔迁之喜，酒桌上摆的大多都是“天之蓝”。在民俗专家赵书看来，民间办喜事都图个好口彩，“喜事当天喜迎天之蓝，没有比这个更讨巧的口彩了，再加上‘码上抢红包’这个发洋财的好机会，‘天之蓝’覆盖的人群将会越来越广。”

在白酒行业里似乎有个铁律，那就是中秋大战是紧跟其后的春节大战的起跑线，中秋旺则春节不愁。以洋河为例，2014年中秋前后收获了36.5亿元，排在白酒行业销量第二位;到了春节前后的一季度时，则收获了62.59亿元的销量。而这也让业内人士相信，即将到来的2016年春节仍将是洋河成为白酒销量的大赢家。你的产品是不是也在等待这么一个平台，开发这样的功能去把消费者都整合起来。