

润滑油一桶一码红包促销活动方案开发

产品名称	润滑油一桶一码红包促销活动方案开发
公司名称	广州市三二一网络科技有限公司
价格	1.00/套
规格参数	
公司地址	广州市番禺区洛浦街南浦碧桂大道3号（B5厂房）四层A
联系电话	02066523556

产品详情

润滑油从工业品行销转变为快速消费品模式后，其促销手段也层出不穷。对于即将到来的年终促销和春节促销，各润滑油企业纷纷摩拳擦掌准备着冲量，如何选择润滑油促销方案（润滑油一桶一码红包促销活动方案定制186-8049-1162 李经理），又成为了一大难题。

润滑油传统促销方式：

降价促销

优势：在短期内能够迅速提升销量，扩大市场份额和打击竞争对手

劣势：无法帮助长期的销量增长，不能解决营销根本问题，有损企业利润；长期持续降价会损伤品牌形象，造成市场虚假繁荣，易误导企业的营销决策；有损于消费者的“品牌忠诚度”，吸引新顾客效果不大，易引发价格战或竞争者反击行动。

抽奖促销

优势：能覆盖较多消费群体，能刺激销售。

劣势：形式过于单一，毫无新意，消费者参与热情不高，对品牌并无助益，甚至会因未中奖的挫折感影响消费者对品牌的好感；难以预估参加率、活动成效。

买赠促销

优势：能营造产品在售点的差异化，增加吸引力。

劣势：赠品的创意设计、运输和积压等都导致促销成本增加，利润降低。

目前的促销手段弊端太多，“一促即销，不促不销”、“不促不行，促也不成”、“不促痛心，促了伤心”是现在大多数润滑油企业的真实写照。促销方式陈旧、缺乏新意、促销模式化、促销攀比症、促销管理不善等问题，可以说让80%以上的促销活动没有取得预期的效果。

长春一汽本合一桶一码红包促销活动案例：

长春一汽本合润滑油2016年8月在市场上推出了“一桶一码”促销活动，在润滑油行业算是首例，该活动为本合润滑油带来的销量提升至少达35%以上。据了解，本合润滑油此次采用“一物一码”大数据促销平台进行润滑油促销，开创了润滑油行业“一桶一码”的先河。其实“二维码+包装+扫一扫”早在酒水、食品等快消品行业均有应用，在降低成本、提升销量、避免截留、防窜货管理等方面效果显著，而这种创新二维码在润滑油行业的应用也将彻底改变润滑油促销现状，让企业转型移动互联网营销。

1、一桶一码红包促销活动——创新二维码应用，用户参与率高达95%。

在这之前，还没有人会想到润滑油的促销也可以用二维码扫描来实施，但随着智能手机和微信“扫一扫”的流行，越来越多的人习惯了扫码参与各种优惠活动或者抽奖游戏，“一桶一码”正是契合了消费者的消费心理。

本合此次参与促销的产品有本合“至尊”系列、本合“极嘉”系列、本合“驰护”系列等多个系列产品，将二维码贴于产品上并文字提示消费者参与扫码，据统计95%以上的消费者有刮开扫码的冲动。

消费者扫码之后，即可通过手机进行领奖，此次本合提供的奖品有话费、全合成汽机油、小米电视2、苹果iPhone 6S，奖品丰富，具有很强的诱惑力，消费者几乎都会选择输入手机号进行领奖，极大的中奖率也吸引更多的消费者参与进来，产品销量自然随之增长。而在领奖页面，设置的防伪溯源，让消费者详细了解到产品信息，购买也更加放心。

2、一桶一码红包促销活动后台系统，有效管理奖品核销、产品防窜货及收集消费者信息

每个二维码对应一个编码，通过此编码可以动态调整促销力度，随时检查促销费用流水，快速对奖品进行核销，有效避免产品恶意窜货。

消费者在扫码之后，从后台可以全面获取目标消费群体的关键信息，包括联系手机、消费位置、消费频率以及消费能力等信息，将数据进行整理并分析，为企业下次精准营销做准备。

3、“一桶一码”红包促销活动，避免促销费用截留，降低促销成本

传统的促销费用从厂家到中间商再到消费者手中，费用大多会被中间商截留，消费者得到的优惠少，极大的影响活动效果。“一桶一码”则可有效避免费用截留，直接到达消费者手中。

与传统促销活动需要花费大量的成本用于库存、运输、促销等，使用“一桶一码”，仓储成本可节约5%，配送成本可节约5%，赠品成本可节约30%，人力成本可节约20%，在提升销量的同时降低了企业促销成本。

对于传统的润滑油行业来说，做一些有创意又被顾客接受且还具有传播性的促销，并不是一件容易的事。而“一物一码”背后强大的后台功能及微信端兑奖、核销、积分商城、各种抽奖功能，都很好地满足了移动互联网时代的促销需求。

如需更多润滑油一桶一码红包促销活动方案定制，可联系李经理186-8049-1162微/电同号。