

“白酒扫二维码领红包”一分钟制作

产品名称	“白酒扫二维码领红包”一分钟制作
公司名称	广东金纸联盟投资股份有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区燕岭路89号309房自编A单元（仅限办公用途）
联系电话	18620663863 18922327019

产品详情

（开发咨询罗经理：189-2232-7019 微/电同号）

白酒扫二维码领红包促销活动/白酒一瓶一码扫二维码领红包促销活动是新型的营销方式。与短期的行情波动比起来，白酒企业更担心的是未来（开发咨询罗经理：189-2232-7019 微/电同号），随着60、70后慢慢老去，喝白酒的人群出现了明显的断层。毕竟对于大批90后，对高端白酒的感受就是“包装得高端大气却不知道好在哪里，还那么贵关我屁事”的既视感，面对追求个性的80、90和00后，白酒企业到底该咋整，很多酒企心里都没个底。

白酒扫二维码领红包促销活动基于微信扫一扫接口精心研发的营销系统，通过一物一码可变二维码技术，赋予每一件商品唯一的二维码，将多功能集合在一个二维码上，一个二维码扫通所有应用入口，线下引流线上。消费者只需要通过扫商品上的二维码，便可同时实现了解商品详情、获取商家推荐的相关产

品、引流关注公众号、在线商城、防伪查询、质量追溯、积分兑换、抽奖互动、扫码抢红包活动营销、大数据分析等。

一、白酒扫二维码领红包促销活动系统优势：

1.红包码：一件商品对应一个二维码，每件商品的二维码是唯一的身份信息，粉丝扫描二维码后可以领取企业红包，实现商品的生产追溯、仓储物流、市场流通、互动营销等环节。

2.注册吸粉：消费者扫描二维码时，系统会判断消费者是否是粉丝，可以引导消费者关注。系统中粉丝注册的设置可以直接获取粉丝最真实的个人信息。

3.微信互动：对粉丝可以进行信息群发营销、在线客服、企业微商城、大转盘等功能，对粉丝推送最新消息，进行精准的粉丝营销。

4.大数据分析：通过大数据汇总统计，便于制作分析数据的图表。通过分析的结果便于企业实时的分析市场动态。

(1)消费者有没有关注企业，有没有变成粉丝

(2)可以获取粉丝最真实的信息，如姓名，年龄，手机号，所在地等

(3)获取红包关联商品信息、领取所在地、领取时间等参数

(4)通过兑奖数据直接分析出流通情况

二、白酒扫二维码领红包促销活动洋河酒案例：

1、活动主题：“品洋河蓝色经典，码上扫红包”。

2、领取方式：新性地将瓶上的二维码与微信红包结合在一起，顾客通过微信扫一扫天之蓝或者海之蓝瓶盖上的二维码，就有机会得到洋河送出的现金红包。

3、红包金额：单个红包的金额为1000元，另外还设计了100元、10元、1元等奖项，zhong奖率达60%。

三、白酒扫二维码领红包促销活动，其活动目的：

1、提升销量，增加与消费者之间的互动从而提高品牌形象和美誉度。

2、给企业公众号增加粉丝，沉淀忠实的用户。

3、生成消费者数据，并做统计和分析为以后的营销和产品做依据。

4、为了获取精准的用户大数据，让用户对你的品牌产生认知，从而增加复购率，线下扫码引流到公众号，在公众号与用户互动，回流到线下进行二次消费。

四、白酒扫二维码领红包促销活动怎么做：

商家可以找第三方系统开发公司开发，如：赢在移动通过一物一码二维码可变技术，扫一扫二维码领取红包系统以二维码/条形码标签为载体，一码扫通所有入口，为企业解决一系列问题：

(1)防假货：消费者扫二维码查真伪;

(2)防窜货：厂家可监控产品流向、物流追踪、授权信息等;

(3)质量追溯：消费者扫二维码，可查产品从生产到销售整个过程的溯源信息;

(4)公众号吸粉：消费者扫描包装上的二维码，可直接关注公众号;

(5)O2O线上引流线上/复购率：消费者扫二维码，可进入企业线上商城，重复购买;

(6)积分/抽奖/红包/优惠券：消费者扫二维码，可获取积分/抽奖/红包/优惠券;

(7)捆绑营销：消费者扫二维码，可进行相关产品购买，实现捆绑式营销;

(8)大数据营销：消费者扫描包装上的二维码，商家可获得一系列用户信息，包括：谁扫的，什么时候扫

的，通过哪些渠道扫的……等等，为营销决策提供依据，解决大数据营销问题；

(9)全员营销：每导购员每销售一个商品，扫码便可获得高提成，鼓励每个导购员优先、主动去推销你的商品；消费者购买扫码，分享链接有人购买，可获得返佣，让消费者主动帮你销售产品，解决产品销量问题。

在这个粉丝经济时代，很多商家做微商城微信营销，担心没有粉丝，没有流量，没有订单，而微信扫二维码抽奖领取红包促销系统则是目前较好的吸粉系统。

在互联网粉丝经济时代，如果企业不为产品条形码赋能等于放弃了转型移动互联网最直接，成本降低的方式，放弃了品牌大数据的收集，被其他同行业竞争对手慢慢蚕食市场。白酒扫二维码领红包促销活动实际上是品牌商做品牌推广、线上线下资源整合、复购率提升、粉丝拉新、促活、留存强有力的营销工具。

白酒扫二维码领红包促销活动解决方案：

一、防伪营销码

防伪促销码能解决的问题：

1、企业产品防伪打假

以公众号为载体，二维码为入口的新型防伪方式，打破传统的防伪方式，一物一码技术带来防伪技术的革新。

2、促销多样化

防伪码带营销属性，可赠送六大礼品：红包、购物券、积分、流量、话费，实物等。

3、企业大数据收集

通过用户扫防伪二维码，关注公众号，将扫码用户收集到企业公众号内。

4、降低企业成本

打假成本、营销成本。

5、解决促销截留问题

通过二维码，企业的促销可直达到消费者手中，避免层层经销商截流。

6、防伪促销码促销掌握主动

企业无需更改已投放市场的物料，只需通过赢在移动系统后台更改二维码的促销活动，可针对不同地区、不同时间、不同力度的促销投放。奖品发放种类、奖品中奖概率都可调控。促销花费流水明细清晰可

见。

7、后台时刻了解扫码数据动态

二、白酒扫二维码领红包促销活动箱码

箱码能解决的问题:

1、渠道终端开箱率，提升销量

利用箱码，可提升经销商选择自身品牌的几率，提升开箱率，从而提升销量。

2、解决渠道促销问题

箱码附带营销属性，可赠送红包、购物券、积分、流量、话费，实物等。

3、企业大数据收集

通过用户扫码防伪二维码，关注公众号，将扫码用户收集到企业公众号内。

4、降低企业营销成本

将传统的营销费用从直接提供给经销商转为开箱获得。卖出去才能获得红包。

三、防窜货系统

防止经销商窜货，保护经销商及消费者的合法权益；帮助企业渠道管控及人工稽查成本节约50%。

1、控制经销商窜货

2、控制产品窜货

3、监控窜货地区

现已有上百家酒企运用以上三招成功进军移动互联网这个巨大且潜力无限的市场，不仅使得淡季销量提升300%以上，并且实现大数据收集及管理。

白酒扫二维码领红包促销活动：一物一码作为扫二维码领红包的最新方式开始盛行，尤其是快消品行业。零食，酒水饮料及化妆品行业很多品牌商家已开始采用一物一码扫二维码领红包方案，在起到防伪功能的同时，也能结合微信红包、积分等方式，吸引消费者参与（拓客），增强用户黏性（公众号吸粉）。

企业需要从单一化像平台化拓展，利用自身线下资源和线上平台进行合作，实现互联网+的转型，将大量的数据整合在一起，谁能迎合用户的消费习惯，谁最了解自己的用户，谁能抓住用户，是传统酒企未来谁能笑到最后的关键。