

一物一码：开启食品营销新玩法

产品名称	一物一码：开启食品营销新玩法
公司名称	广州北极熊网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路20号203房（仅限办公） （不可作厂房使用）（注册地址）
联系电话	18998370894 18594944495

产品详情

互联网以“病毒”的速度参与我们日常生活的各个方面，从在线社交网络到在线购物，再到移动支付，整个更新周期只需几年。结果，我们的生活发生了翻天覆地的变化。面对这种彻底的变化，大多数传统行业无疑是痛苦的，不仅面临竞争对手的崛起，还因为僵化的商业模式，被一些消费者永久抛弃。事实上，互联网对传统企业来说绝对不是坏事。这甚至可以说是一件有益的好事，特别是在快速消费的零售业。食品行业的营销一直以渠道为重点，认为只要渠道被占领，就不怕没有消费者。这种想法在今天显然已不再有用，网上购物不仅消除了购物中的地域限制。在这种情况下，渠道营销的优势消失了，另一种新的营销方式随着互联网的浪潮而产生，那就是一物一码食品营销。从专业上讲，内容营销的切入点是二维码，是一一对应的码。

一、以用户为基础的营销是有效的营销

以互联网为基础的快速消费企业其实是非常便宜的，因为一物一码，不仅门槛低，钱少，而且规避了中间渠道作弊的风险，营销结果更直观。通过一物一码营销，用户和品牌可以创造及时有效的互动，品牌也可以收集消费者的信息，知道谁在使用该产品，这些人在哪里，他们有多活跃，他们喜欢什么。二、粉丝是品牌营销中最昂贵的东西

所有品牌的梦想都是培养用户为粉丝，并使粉丝成为品牌的外部窗口。在互联网时代开始之前，要做到这一点几乎是不可能的，但在互联网时代，这是可能的。把用户培养成粉丝的关键是增加用户的参与。这就是越来越多的本土品牌提供定制服务的原因。小米的成长是关注用户参与的最典型例子。从一开始到现在，小米团队将根据用户响应问题，每天在论坛上与用户互动，该系统每周更新一次。小米通过用户的参与完成产品的研发、营销和推广，完善的用户服务，始终把用户视为朋友，这是小米不可替代的地方，以保持较强的竞争力。

三、用户体验是营销的基础

这三只松鼠之所以能如此强烈地进入公众视野，与其最终的用户体验有着千丝万缕的联系。为消费者提供的三只松鼠包装不仅包括坚果，还包括密封夹、开壳器、垃圾袋、品牌微型杂志、密封夹和湿毛巾。这三只松鼠充分考虑了用户在吃坚果时需要克服的障碍，并提前解决了这些障碍，使消费者不仅可以购

买高质量的产品，还可以购买舒适的服务。