

# 一物一码食品营销：打破传统食品营销瓶颈

产品名称	一物一码食品营销：打破传统食品营销瓶颈
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

随着国民经济的发展和居民消费水平的提高，食品已成为人们日常消费的重要组成部分，也带动了整个食品产业的蓬勃发展。但品牌不知道今年该做些什么？过去的营销活动做了很多，但效果不是很大。营销模式消费者不买账，营销过程也存在很多问题，导致食品营销处于瓶颈时期。

### 食品行业营销瓶颈分析

#### 1. 营销的形式是单一的，而不是新的

目前，促销的主要形式是购买礼品、折扣，往往有几家厂商一连站在一起，谈论他们的产品在做什么样的促销活动。这样，工厂和商家都在做促销活动，对消费者的吸引力越来越小。

#### 2. 销售费用被截取，不能直接到达消费者

有些商家在购买促销时，会有一些礼品，这些营销礼品，很大一部分中间商被截获，最终没有落在消费者手中。3. 有大量同类产品，竞争十分激烈。

中国食品产业有大量的主体，进入行业的门槛相对较低，产品具有同质化的特点。目前，食品行业的进入人数还在增加，行业竞争没有放缓的迹象。

食品制造商应该如何突破目前的瓶颈，做好营销工作？目前，正大食品食品、滨崎食品、海欣、嘉士利等一些生产商采用了一种新的营销模式 - 一物一码食品营销

#### 1. 营销游戏多样化，营销不再单一

一物一码是给每个产品一个专用的红包 QR 代码卡，消费者购买该产品后，他们可以扫描卡上的 QR 代码，得到现金红包。"从扫描代码到接收红包，您可以设置跟踪官方帐户、共享时间、收集数据信息和

其他播放方法，以最大限度地提高红包的价值。

## 2. 低成本营销，直接到终端

根据对一站式营销数据的分析：扫描码发送红包的营销方法可以为企业节省 40% 的营销费用，红包卡被放置在产品包装中，只有消费者才能在购买产品后扫描代码收集红包，保证了终端的直接营销费用。

## 3. 提高产品附加值和差异化营销

对于具有品牌意识的制造商来说，他们会预先判断终端消费市场，并率先做出改变，以便在同质化现象下脱颖而出。而一件事一码就是在品牌差异化营销上迈出重要的一步。当消费者购买该产品时，将首先选择有现金红包的产品，比其他产品更具竞争力。

食品行业营销是必不可少的，购买礼品，折扣促销已经过时，选择一物一码食品营销突破瓶颈时期，找到新的出口。