

3C数码行业+一物一码，实现精准营销、粉丝运营、解决库存问题

产品名称	3C数码行业+一物一码，实现精准营销、粉丝运营、解决库存问题
公司名称	广州市互诺计算机科技有限公司
价格	1.00/个
规格参数	数码产品防伪:防伪 数码产品防窜:防窜 数码产品营销:营销
公司地址	广州市越秀区沿江中路313号1205房
联系电话	15322023216

产品详情

3C数码行业+一物一码，实现精准营销、粉丝运营、解决库存问题

据了解，2017年数码相机出货量仅为217万台，相较于上一年下降17%，这其中原因一方面是相机更新周期慢，用户购机欲望不高以外，更多的还是受到了手机的影响，随着手机拍照能力的提升，越来越多的用户习惯用手机取代相机来拍照（获取3c数码行业防伪防窜货、溯源、精准营销、粉丝运营、智慧库存解决方案）。

不过，虽然相机出货量下降，但是相机市场并没有萎靡，原因在于相机市场中中高端机型的占比正在缓慢提升，卡片机渐渐淡出主流市场，微单、单反相机成为更多大众用户的选择。

行业现状

电子产品覆盖人们的生活，庞大的用户群体使得品牌商们逐鹿，用种类繁多的产品来打品牌战，

这也让消费者左右为难，一直以来都让IT/电子行业造成的困扰是：

一来投入大，回报率慢，周期长；

二来产品品类众多，库存压力大；

同类产品同质化严重，消费者只会为知名品牌买单；再者，新品推广成本高，消费者对品牌依赖性不

高。

最终达成效果

科学备货

渠道管理

精准营销

数据收集

粉丝运营

行业痛点

各种原因导致库存积压，品牌商无法掌握实际库存量；

渠道截流促销费用无法抵达促销员及终端用户；

促销员对产品推销动机不高；

最终消费者信息无法精确留存；

营销模式趋于陈旧，成本高，玩法不够新颖；

产品更新迅速，销售员培训效率不高，效果一般；

缺少后期粉丝运营；

互诺场景码智能化营销解决方案

基于标识赋能技术+终端消费全场景赋码的营销理念

Step 1 抓住导购员

花钱有道，促销成本直达终端；

让导购员有利可图，扫码红包奖励增加导购销售积极性；

门店导购员身份认证系统，促销费用精准抵达终端导购员；

Step 2 让导购员成为品牌推广者

一码两数据，品牌一石二鸟，导购员和消费者画像双丰收；

让导购员主动引导消费者扫码查防伪，人人都是品牌假冒伪劣稽查者，降低打假成本；

导购员激励与消费者激励分明，刺激终端消费者复购，并获取两者用户画像；

Step 3 营销费用

降低营销成本的关键是让有效代替浪费；

去除中间渠道商对促销费用的层层截留环节，营销成本减少50%；

营销费用成本可控，数据可视化，品牌商后台实时监控，保证资金安全；

Step 4 提高销量

设置扫码送红包活动，趣味互动的方式增加消费者对品牌商认同感；

扫码送红包，刺激消费者购买和提升复购率，用最简单也是最有效提升销量的办法；

Step 5 留得住用户才能谈粉丝运营

一品一码、一个粉丝，公众号增粉率100%，帮助品牌商零成本获取粉丝；

利用互诺大数据引擎系统多种营销工具和粉丝互动，对粉丝深度运营，形成闭环营销

公众号成为品牌宣传的新阵地，在吸粉黏粉的同时，增强消费者对品牌认可度和品牌知名度；

服务效果

精准锁定导购员，把钱花给真正帮企业卖货的人；

通过可变二维码的形式开展扫码抽奖活动，提升销量；

100%获得更多促销员和粉丝，刺激消费，提高消费者扫码率；

深度粉丝运营，激活沉淀粉丝，增加粉丝粘性，增加企业品牌知名度，扩大市场占有率。

更多详细的防伪防窜货溯源及智慧营销方案可搜索咨询微电同号。