

一物一码应用场景：红包营销活动如何拉动烟酒业销量增长？

产品名称	一物一码应用场景：红包营销活动如何拉动烟酒业销量增长？
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

近年来，许多白酒企业都遇到了营销瓶颈，尤其是一些地方性的小型白酒企业更是如此，白酒营销策划中，怎样做到重点运作自己的区域抢占一部分销量，在自己的主场站稳脚，那么白酒宴会市场就成为不可或缺的重要渠道。

宴会市场用酒量是非常巨大的，如：婚宴、寿宴、满月宴、升学宴、乔迁宴、庆祝会、年会等，市场规模不可估量。然而，宴会市场也存在着目标消费群体的多元化和分散化，白酒企业的经营也面临挑战。

1. 宴会的促销费用逐年增加。

宴会酒是白酒行业大批量采购的重要市场，在同质化的影响下，为了获得订单，刺激消费者购买更多，只能多种形式加大促销力度，促销成本也会增加。

2. 投入与产出不成比例

促销费用增加了，但是品牌方却发现，基于宴会用酒的销量并没有明显的提升，一些白酒公司的销售额甚至比前几年有所下降。

3. 酒席亮点，用户易流失

由于酒后驾车、健康意识等关键因素的影响，现场喝酒的人不多，参加宴会的人大多对桌上的酒视而不见，事后更不记得喝了什么酒，“宴会引爆市场”的目的“无法实现”。

4. 后期难回流

传统的企业促销方式是基于线下、互动成本高、缺乏互动方式、无法获取消费者数据等因素，宴会促销基本上没有回头客，也没有后续的跟踪服务和互动。

一物一码营销技术怎么解决这些问题?

1、一码多奖，嗨翻全场

对于喜宴，尤其是婚宴，中国人一般都有一种“沾喜气”的习俗，所以在新郎新娘的名义下，“发红包，沾喜气”本身就是一种美好愿望的诉求，现场的参与度很高。

以前的方法是撒红包，能抢的到的就抢，抢不到的就不抢，所以很多客人心里都有一种失落的感觉。

那么，为什么不把发红包环节换成是“全民扫红包”环节，到这个环节，在主人的指导下，所有的客人都拿出酒商提供的瓶身吊牌或奖品卡，每桌的扫码次数按照入座大概人数而定，宾客按照座位顺序扫码，然后在游戏的指定时间内将其视为有效的扫描码。扫描码可以获得微信红包、电话费、流量、实物礼品等。每一位客人都可以得到，避免抢红包的混乱，也能让所有的客人感到快乐和乐趣，也能帮助新婚夫妇增添喜气，一举多得。

2、摇一摇，戳戳戳，顺应潮流

如今，每个人都有一部智能手机，微信用户已经达到8亿，从春节春晚摇红包，到现在扫二维码红包，消费者早已得心应手，乐此不疲；另外，“摇一摇，戳戳戳”完全满足了消费者的爱玩心理，本身就是比较流行的团体互动方式，摇一摇，戳戳戳不用说，这些方面都增强了客人的体验感和参与感，特别是一些“抢红包高手”和一些活动人士拿出几部手机抢红包，大大提高了现场的热闹程度，营造了现场欢快的气氛，做到宾主尽欢。

3. 以一传十，口碑传播

所有婚礼现场约70%的潜在宴席用酒消费者，而除开婚宴以外更是所有消费者都会用到的。这种创新的宴会活动直接接触及激发了他们的潜在需求，形成了口碑。试想：婚礼的新人年龄都在23岁，那么所宴请的宾客60%都是即将结婚年轻人，亲身体会过这种品牌的酒推出了这种扫码送红包，当然也想在自己的婚宴中使用。

白酒行业必以一瓶一码、一码多奖的方式引领白酒市场营销，企鹅码了解白酒的各种应用场景，目的是更好地帮助白酒企业将终端营销做到极致，增强消费者的体验感。

广州北极熊网络科技有限公司搭建企鹅码平台（防伪防窜货产品追溯二维码营销平台），服务行业涉及：快消食品、酒水行业、茶叶行业、家电行业、母婴行业、美妆行业、3C数码、农牧行业、保健品行业、日用品行业等。

火热招商中，企鹅码提供零成本技术平台：

加盟费：0元，免收加盟费

保证金：0元，免收保证金

开户费：0元，免收保证金

生码费：0元，免费电子码

想了解更多功能，体验真实的“企鹅码”，赶紧联系我们吧！