

一物一码红包系统如何做营销

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 一物一码红包系统如何做营销 |
| 公司名称 | 杭州黑斑马信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址） |
| 联系电话 | 13386531520 |

产品详情

每逢假期，怎么少得了快乐肥宅水，假期就是要吃吃喝喝呀！做为一个宅女，必须去逛超市囤饮料呀。来到超市后，望着各种饮料，突然不知道该买哪一瓶了。碳酸饮料，茶饮料，果汁饮料，关键是每种口味的饮料都有好几个品牌。该买哪个饮料呢？相信不仅仅是我自己有这种感觉，大多数人在超市购买饮料的时候都会有这种困惑。并且超市的促销活动只有降价，或者赠一些日期不好的饮料，看着也没有什么新意。那饮料该如何做营销呢？饮料的价格不高，所以要选择低成本的营销方式，商家才能有利可图。其实现在有一整套的一物一码解决方案，使用一物一码营销系统可以帮商家提升销量。一物一码解决方案具体是怎么做的呢？首先是在后台生成带有红包的一物一码二维码，将二维码赋在产品身上，当消费者购买产品后，就可以扫描产品上二维码领取红包。有不少商家就问了，这样的一物一码需要多少成本呢？其实总的算下来，这个一物一码的营销系统成本很低，只有两个费用：一个费用是购买二维码量的费用，只需要根据商家二维码的用量来购买，平台是可以免费使用一年的，第二年只需要再次购买二维码就可以继续使用了。另一个红包款，这个红包款商家可以根据自身预算来设置。对于饮料的厂商家来说，一年在营销上面的钱只需要几千块钱就可以实现，但是可以给厂商家带来高的销售量。其实现在饮料行业的促销模式，就是找促销员降价促销。这样算下来促销员的成本一场活动就有好几千，同时产品降价也缩小了空间利润。销量提升了，但成本扩大了，所以商家根本没挣多少钱。并且一物一码的营销方式也适用于终端门店促销，可以做成一箱一码的促销活动，给每件饮料箱内放上二维码卡片，吸引终端门店老板进货。终端门店进货后，可以找到箱子里的二维码，扫码领取红包，这样大大提高了终端门店的进货率，终端门店的老板也会转化成为厂商家的忠实粉丝，建立长期合作的良好关系。目前其实已经有不少的饮料厂商家选择使用一物一码营销系统来做促销活动，效果也深受广大消费者的欢迎，还没有做饮料营销的厂商家可以试试用一物一码来提升销量。