

圣诞一物一码惊喜营销，利多码二维码让你不“麋鹿”

产品名称	圣诞一物一码惊喜营销，利多码二维码让你不“麋鹿”
公司名称	立返利（北京）信息技术有限公司
价格	1800.00/10000
规格参数	
公司地址	北京市海淀区学院路金码大厦B座20层
联系电话	4006269026

产品详情

随着圣诞钟声响起，2019年的进度条已经加载到结尾！在这一年，利多码云平台总共合作了3293个品牌，累计为各大品牌实现194亿发码量，7.3亿奖金额度投放，以及覆盖超过2.7亿的中奖人次。2019硕果满满，2020砥砺前行！

在数据背后，是利多码云平台作为国内领先的一物一码品牌的付出与努力，是利多码为品牌完成数字化转型升级、推动各行业创新进步的决心与坚持。通过应用前沿的互联网技术、移动技术、物联网技术，打通品牌与每一位既有消费者的沟通边界，实现信息技术与市场营销的创新结合，让品牌与终端消费者互联互通互利。接下来，让我们一起盘点一下2019年的精彩案例，了解利多码是如何通过一物一码技术，为品牌完成数字化转型升级的！

扫码营销：助力品牌灵活部署市场营销活动。利多码云平台致力于通过赋码为品牌提供营销管理工具和数据分析系统，帮助品牌快速、轻松部署扫码市场营销活动，并通过大数据收集，及时了解市场营销活动效果情况。

利多码扫码营销的价值

营销活动策划：活动丰富，可设计、执行包括福利类、实物大奖类、签到参与等各类数字营销活动。

灵活部署营销：可根据产品、时间、地点快速部署营销活动，并可及时调整活动设置。

大量数据沉淀：以品牌公众号为载体，各种线上活动会沉淀海量消费者数据，可为下一次营销活动作参考。

乐福米业发布升级版鼠牙软粘米，需要推广产品、扩大品牌认知度与影响力。与很多大米的大卖场叫卖不同，乐福米业选择了当下最火爆的二维码营销，与利多码携手开展扫码领红包活动。

活动形式：一物一码、公众号吸粉

参与方式：

利多码在每袋乐福大米的合格证后面赋上一个二维码

消费者购买大米后，扫码抽取福利

关注公众号后，福利自动到账

活动效果：活动上线后，乐福米收到消费者疯狂抢购，在市民当中形成了热点话题，每一个领到红包的消费者都自动为乐福米进行了活动宣传。

互动传播：助力品牌提升消费者忠诚度。利多码云平台为品牌设置积分营销，通过线上积分商城，拉近品牌与消费者之间的距离，提升消费者的参与感与互动性，进而培养消费者对于品牌的忠诚度，提升销量。

利多码互动传播的价值

清晰的消费者管理：以线上积分商城为载体，能清晰的了解到消费者在加入积分商城的时间，使用积分的情况，以及通过积分设置的消费者标签等，便于品牌管理。

有趣的互动营销活动：可根据消费者签到天数、积分消费、线上游戏等设置营销活动，互动性强。

可控的积分营销成本：积分与现金的比例可设置，兑换礼品的积分可控，营销成本较低，根据品牌预算操作。

巴德士旗下的花王水漆，为提升自己的市场竞争力，抢占更大的市场份额，选择了利多码一物一码营销，通过积分商城【花王水漆俱乐部】提升品牌知名度，拉近与消费者们的距离。

活动形式：一物一码、线上积分商城

利多码为每罐涂料赋上一个二维码，消费者购买后可扫码抽福利

消费者抽取福利后，会引导进入品牌积分商城

进入积分商城后，福利自动到账

活动效果：活动进行后，大大拉近了巴德士与目标客户群的距离，提升了粉丝转化率，增加了消费者对品牌的粘度，复购率增加。

防伪溯源：助力品牌实现产品全程网络化管理。利多码云平台通过结合物联网、云计算、大数据和LBS地理信息等技术，通过感知设备、通讯网络RFID、防伪标签和二维码等设备技术，为品牌产品建立“身份证”制度，实现产品的源头、加工、流通、消费等信息的全程可追溯，防伪防窜。

利多码防伪溯源的价值

消费者可自行辨别真伪：消费者能避免买到假货，更了解自己购买的产品，增加对品牌的好感度、信任度。

全程网络化管理：可建立一个覆盖产品整个生命周期的信息库，一旦出现问题产品，比如假货或者出现窜货，能及时发现及时处理。

打造更高的品牌价值：能有效防范问题产品对于品牌的营销，建立行业标杆。提高品牌价值。

北京牛栏山酒业为了保证消费者权益，减少市面上的假牛栏山酒，为自己的产品添加了利多码防伪溯源系统，提升消费者对牛栏山品牌的美誉度。

活动形式：防伪溯源，一物一码

利多码在牛栏山酒的酒盒中放入赋有二维码的卡片

消费者购买白酒后，扫码查询真伪并领取福利

福利自动到账，真伪信息显示在页面上

活动效果：活动上线后，消费者消费体验极佳，防伪码提升了牛栏山的竞争力，保证了品牌良好形象。

数据分析：助力品牌真实了解目标消费者。利多码云平台通过精准信息收集，能及时获取从生产到购买各环节的扫码数据，帮助品牌真实了解营销活动效果、产品销量变化以及加强对目标消费者的了解和经销商的管理。

利多码数据分析的价值

营销效果反馈：获取消费者互动扫码数据，了解营销活动效果，实时优化营销方案，并可服务于二次精准营销。

产品销量准确：通过扫码数据，可以快速掌握产品的销售情况，及时优化供货方案。

用户数据画像：能收集到真实有效的消费者数据，分析用户画像，了解目标消费者偏好。

有百年历史的海欣食品，为了提升经销商好感度，加大海欣的铺货面积，并且贴近消费者，提高产品销量，与利多码合作开展了一物一码返利营销。

活动形式：一物一码、渠道返利、大数据收集

利多码给每一件海欣食品的包装中放入二维码卡片，分为整箱赋码和整盒赋码

消费者购买产品后扫盒码，经销商大量购买扫箱码，抽取福利

福利自动到账，消费者及经销商数据信息自动收集到平台

活动效果：活动开展后，海欣收集到大量了用户数据，构建了自己的用户数据库，为以后的营销活动提供指导。此外，本次活动也培养了经销商对海欣的忠诚度，铺货面上升。

当驯鹿拉起雪橇，当耳边响起“Jingle

Bells”熟悉的旋律，我们正处于一年一度的圣诞季！利多码祝福新老客户：圣诞快乐，愿望成真！