

扫码领红包成为连接消费者的桥梁

产品名称	扫码领红包成为连接消费者的桥梁
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

随着5G时代的到来，获取消费者数据越来越重要，品牌做外部决策时，选择都是用“消费者数据”说话，互联网思维广泛普及。但是对于传统企业来说，通常都缺失外部消费数据和零售数据，因为品牌商与消费者之间往往无法直接接触，中间常常必须借助媒体和渠道商才能互动，获取方的用户数据比较困难。

大家都爱喝的娃哈哈乳娃娃面对这样的问题，选择尝试当前火热的一物一码智能营销。利多码作为国内的一物一码品牌，已经服务了10万+品牌，为乳娃娃设计了二维码营销方案。基于一物一码技术，利多码让商品本身成为连接消费者的桥梁，利用商品与消费者的天然互动性，把“产品销量”转化为“品牌流量”。

乳娃娃一物一码智能营销：

赋码：一对一绑定产品。利多码给每一排乳娃娃奶的包装内放入一个有产品专属二维码的卡片，消费者或者业主购买乳娃娃产品后，可以发现二维码卡片，刮开涂层扫码参与活动。除了二维码卡片，还有不干胶、喷涂等赋码方式可选。

活动：吸引消费者。通过专属二维码，设置线上二维码营销活动，乳娃娃选择的是扫码领红包，即消费者扫码后直接显示抽中的金额，现金直接到账。二维码活动形式多样，还可以尝试大转盘抽奖、刮刮卡、红包雨等等。

表单：主动收集想要的信息。消费者扫码参与领红包活动时，需要填写乳娃娃设定好的收集用户姓名和手机号的表单，填写完成后方可进入抽取红包的步骤，领取相应的福利。表单是品牌商自己手动设置，可以是任何信息，信息数量也是自拟，满足不同的需求。

设域：圈定营销活动区域。乳娃娃设定了本次二维码营销活动的区域，只有在设定的区域内扫码，才会出现活动页面，进入扫码领红包的流程，如果未在活动区域内，扫码出现的是乳娃娃设定好的另一个页

面，比如官网等。设定的区域小可小至县级（区级），大至各个省和直辖市，数量可控。

收集：圈定营销活动区域。在消费者们扫码过程中，系统可以自动收集到他们的特征数据，比如地域、性别、消费偏好等，信息会被记录在系统之中，乳娃娃可以随时查看并一键导出。

一物一码解决乳娃娃烦恼：

1.通过产品赋码，把产品转化成一个个与消费者形成关系的触点，让产品成为互联网+的流量入口，给产品本身赋予了营销的功能。实行不久，乳娃娃就在消费者群体中进行了自动传播，拉近了与消费者之间的距离，实现销量飙升。

2.有趣便捷的二维码活动，加强了与消费者的互动性，让消费者获得实实在在的返利，对消费者这类需要大量购买的消费群体吸引了极大，形成了乳娃娃的差异化竞争优势，提升产品销量。

3.表单功能收集到乳娃娃迫切想要了解的用户信息，自设表单功能大大简化了企业获取相应信息的过程，系统直接导出收集的表单也更方便品牌整理利用这些信息，让乳娃娃更加贴近消费者。

4.地域限定功能让品牌有选择的进行营销活动，不同区域可设定不同的营销活动，迎合当地的消费习惯，达成更好的营销效果。而且避免了营销费用外流，节省了营销成本。

5.信息收集功能让乳娃娃收集到丰富的用户画像，构建了自己的品牌用户核心数据库，可以通过分析这些用户信息，进行用户分类、分层等，更好的调整品牌营销战略，提升品牌产品的市场占有率。