

红包墙传播实现无缝对接

产品名称	红包墙传播实现无缝对接
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

2020年里，支付宝在集五福之余，还发起“一字千金，红包传心”的活动，试图养成支付宝发红包的应用场景。腾讯则借助QQ发起“行走红包”和微信摇一摇红包活动，其微信摇一摇红包活动就直指线下消费而来，用户只有使用微信支付后，才能参与摇一摇活动，获得减免或者优惠红包。

与互联网大佬不同的是，红人点点以红包墙为发力点，着力大面积覆盖红包新玩法，让线下企业纷纷加入红包墙战队，利用自媒体资源将线上用户引流到线下消费，完成线上转线下的消费支付场景!其新颖的玩法，赢得众多企业的点赞，强势的发红包+的营销推广，让红包墙成为春节期间的香饽饽!

红人点点市场负责人介绍，红人点点到店通红包墙服务在春节期间服务商家逾50多家，涉及行业涵盖年会、展会、商会、开业庆典、饮食餐饮、儿童教育、汽车预售等多个领域。其中，不乏有由马云、李连杰联合创办的功守道场揭牌仪式、华奥兴业奥迪店答谢会、泰州广汽传祺浩瀚店促销活动等经典案例。

红包墙服务以红包为切入点，用自媒体传播做发力点，结合用户扫码赢红包的生活习惯，一方面用户可以扫描红包墙获得商家发布的红包，一方面商家能够获得用户分享带来的口碑传播。红包墙的玩法的根本依旧是发红包，只不过红人点点在派发红包过程中加入商家传播的功能，让发红包与传播实现无缝对接!

春节黄金周的落幕，预示着一年一度的“红包大战”也落下帷幕。相比较与前几年的红包大战，今年互联网企业的红包活动，在玩法和力度上都有了创新，更多的是希望培养体系内用户的消费习惯和支付场景。除了互联网大佬的红包大战，也有自媒体平台红人点点红包墙的加入，为红包大战注入新的活力!二维码红包的优势

- 1、微信月活跃用户数9.38亿，而红包营销只要是微信用户即可参与，则企业在使用红包派红包做营销时，微信用户量有多大，红包派红包舞台就有多大。
- 2、为方便运营人员随时随地追踪数据，红包派红包手机后台上线了。运营人员可以在后台查看红包派红

包扫码量、发放现金金额、朋友圈有效点击量、活动曝光量等数据，从而根据数据来调整营销内容。

3、商家信息保存到朋友圈，被反复查看。形成反复宣传的效果。

4、顾客成为商家粉丝，带动朋友消费。

5、低成本高曝光。与动辄成千上万的传统广告形式，又无法统计效果数据相比，红包派红包无论是单个曝光成本还是总体活动效果都具有极高的性价比。

红包派红包营销系统里程碑

用户遍及全国各地，超过5万商家使用

辐射教育、珠宝、商场、地产、餐饮、微商等数十领域

全部功能任性用，不限数量不限类型

每日优化、每周上新、每月升级

来自全国互联网公司员工组成的研发团队

专业客服一对一指导

数据加密处理，百万服务器稳定护航