

红包墙设定不同的营销活动

产品名称	红包墙设定不同的营销活动
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

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。

信息收集功能让巴比象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。

在这个“以数据为王”的时代，所有企业必须增强与消费者之间的黏性和互动性，巴比象通过利多码一物一码智能营销成功拉近了与消费者之间的距离，采集到真实的消费数据，包括用户的核心信息和画像，实现“深度绑定用户”的商业本质，迈向了数据化转型之路。

近日，国家统计局公布31省份2019年居民人均消费支出数据，上海、北京超过3万元还有9省份人均消费支出超过全国平均线。数据显示，中国城乡居民收入增长一直保持在8%以上的增长速度，我国居民的消费能力提升巨大。消费能力提升了，对快消品的需求自然也随之改变，而且不同收入水平的消费群体，其消费理念、消费诉求、消费方式也各有不同，所以当前中国消费市场呈现出分层化、小众化，对产品和营销的个性化需求越来越高。农夫山泉旗下的混合型果汁农夫果园，认识的面对这样的形式必须进行营销新升级，而营销升级的重点就是迎合消费者的消费偏好，所以消费者数据很重要，只有拥有数据才拥有营销的主动权，农夫果园必须开始积极的收集消费者的消费数据。国内的一物一码品牌，已经服务了10万+品牌的利多码，为农夫果园设计了一物一码数据化营销，为农夫果园开辟直达消费的途径！农夫果园一物一码数据化营销：

基于一物一码技术，通过给商品赋上专属二维码，为商品注入了互联网基因，让商品成为用户流量的入口，也成为品牌与用户触点的连接点，融合线上线下平台并沉淀消费者在品牌之下，从而广泛传播并获取用户数据。

有趣便捷的一物一码营销活动吸引消费者购买产品并扫码，有助于形成农夫果园的差异化竞争优势，带动产品销量，并显著提高品牌曝光度传播度。