

酒水促销方案，利多码二维码助力酒水动销！

产品名称	酒水促销方案，利多码二维码助力酒水动销！
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

昨天有个朋友很兴奋的告诉我，她去店里买酒水，店老板很热情的推荐某品牌的酒，说是可以扫码领福利。她看了看产品包装上的优惠活动说明，觉得蛮有趣的，就买了一瓶。然后按照说明，用手机扫码，还真中了一个二等奖。虽然也就10块钱，但还是挺自得的，毕竟买这瓶白酒也才几十块钱。后来，她还把瓶身拍照发在我们朋友群里，让大家都过去领。

日常生活中，酒水不可或缺，酒水品牌主要放在线下销售，最看重的就是门店动销。但是明明是夏日旺季，很多酒水品牌的动销还是十分乏力，这是为什么？

产品定位不精准：如今的消费需求更加多元化、个性化，酒水品牌商必须不断开发更多、更细的新产品，来满足消费者日益增长的需求，也保证自身经营的持续增长。但是消费者的心理很难把握，新品频频夭折，再加上酒水品牌竞争激烈，老产品濒临淘汰，品牌产品问题日益严重。

终端售卖不用心：终端店进货后，有的把产品摆在不明显的位置，比如冰柜底层，顾客注意不到；有的将产品放到仓库，没有上架产品；还有的终端店没有把酒水制冷，酒水失去意义……这样售卖，何谈动销？

营销布局没力度：很多酒水品牌还在做“瓶盖兑奖”等传统营销，活动玩法复杂且无新意，难以勾起消费者的参与欲望。甚至有些酒水品牌没有开展营销，产品更没有吸引力。

酒水品牌福利营销

那么，酒水品牌如何提升动销？其实就像一开始朋友买酒水一样，我知道这件事后，今天买酒水就买了那个有福利的品牌。可见，酒水添加扫码领福利营销对消费者很有吸引力，可以以此为基础设置营销方案。针对酒水品牌的动销现状，深入分析酒水品牌的营销诉求，国内领先的一物一码品牌利多码，基于先进的二维码技术，为酒水品牌提供了一物一码福利营销方案！通过一物一码的方式，在福利营销中一键式解决终端售卖以及产品问题，让酒水品牌的动销难题迎刃而解。

二维码福利激励活动

酒水品牌商通过利多码平台为自己的产品赋上专属二维码，设置二维码福利活动，为每一件酒水都注入互联网基因，使其自带营销属性。

终端福利激励：终端有各品牌的产品，如何让终端门店更愿意销售你的产品呢？可以设置终端返利活动！每个产品上都有活动二维码，活动酒水产品装箱后，通过利多码平台生成一个与箱内活动产品相关联的箱码，为品牌下游的终端门店注册，然后告知配货终端门店扫箱码进行入库后售卖，消费者购买产品参与二维码福利活动会自动给终端门店返利，返利自动到账。

消费者扫码福利：产品上的二维码设置扫码领福利活动，消费者在购买酒水后，扫描活动酒水上的二维码，可以领取现金福利，福利马上到达消费者账户，无需兑奖，简单快捷。

二维码福利产生影响

通过二维码福利激励，终端门店自发愿意帮品牌销售产品，消费者也更愿意选择品牌产品，门店动销飞快上升。

终端主动宣传：终端门店扫码入库活动产品后，即可获得消费者扫码返利的资格，消费者每扫一瓶终端门店就获得一份返利，扫的越多得到的越多。这样的活动机制，刺激终端门店更用心的销售活动酒水，加大酒水陈列、加强产品推荐等等，把终端门店变成酒水品牌自己的业务员，实现动销增长。

消费者口碑传播：对于消费者来说，有福利的酒水意味着更大的优惠，再加上新颖有趣的二维码活动，简单快捷的兑奖流程，加大产品的吸引力，让消费者更愿意选择活动酒水，并且推荐给身边的朋友们，促进品牌产品销量上升。

二维码还能收集数据

在终端门店注册时，酒水品牌商会获得终端门店的数据信息；在消费者扫码参加二维码福利活动时，酒水品牌商会获得消费者的消费数据。有了终端门店及消费者数据后，品牌商能更好的定向营销+改进产品+深度运营。

终端数据应用：终端门店的门店数据可以让品牌针对终端门店定向沟通，及时准确的推送信息，提升终端门店营销效率。此外，酒水品牌商可在利多码平台实时监控到各终端门店的销售数据，比如开箱率，返利数量等等，通过这些数据能更好的设置终端营销活动，依据具体销售情况精准营销，提升营销效果。

消费者数据应用：利多码平台会自动收集消费者数据，比如原生数据、行为数据、消费数据、场景数据等等，数据保留在系统之中，酒水品牌可查看并分析。通过获取的用户数据，分析用户画像，更透彻的分析消费者的心理及行为，进行需求分析产品创新，实现精准决策及管理、精准营销、进行深度用户运营等，让产品精准满足消费者期望。

通过利多码二维码福利营销，深度关联终端门店，通过b端的营销来推动c端的营销，有效提升酒水品牌的动销能力。除此之外，终端门店和消费者不断地贡献数据，还为酒水品牌建立自己的账户体系提供基础，有助于酒水品牌长远运营发展。