

白酒扫码领红包提动销，利多码二维码返利！

产品名称	白酒扫码领红包提动销，利多码二维码返利！
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

当前的白酒产品消费者需求非常多样，白酒品牌经常投不到其所好，再加上白酒市场更新换代速度极快，各种喝酒新概念频出，各大白酒品牌常常面临动销难题。产品动销不上来，究竟谁背锅！是怪品牌方产品不讨喜？还是怪终端销售没尽力？

白酒产品动销不动的原因：

- 1.消费需求多样化：随着90后、00后年轻消费群体崛起，对产品消费追求更加个性化，而传统一成不变的品牌推崇度逐渐被弱化。单一的品牌消费导向慢慢被弱化，更具性价比优势的产品快速崛起。
- 2.营销力不足：营销成本高，产品推广难，各终端销售多种产品，同类化严重难出头。品牌开展的传统营销终端配合度不高，且营销奖品被渠道商层层截留，抵达率超低。
- 3.无系统化管理：白酒品牌常用的各种销售员分佣、推荐返利、团队业绩奖等无系统自动运营管理，品牌方也很难查看数据并分析，管理混乱。
- 4.缺乏打假能力：白酒品牌消费额逐年攀升，造假售假问题也日渐严峻，而各白酒品牌对于打假方面还不够重视。

这样看来，白酒品牌想要提升动销不仅要解决内部产品问题，还要注重外部营销。针对白酒品牌的需要，国内领先的一物一码品牌利多码，以先进的技术手段为基础，用服务10万+品牌的经验，提出白酒二维码营销方案。帮助白酒品牌提升动销能力，促进品牌良性发展。

利多码白酒营销

提升白酒终端动销就要全面解决上述问题，仅仅解决部分问题并不能保证白酒品牌动销稳步提升，这也是白酒品牌长久无法应对动销难题的原因。而利多码的白酒扫码领红包营销方案，以互联网科技和数字化手段为基础，把每一件白酒产品接入互联网+，也把白酒品牌管理运作规范化、系统化，“内外兼并

”式赋能终端动销！

1.返利营销-加大力度

利多码白酒二维码营销第一步，就是先加大营销力度，通过外部引导，提升白酒产品吸引力，从而提升动销。

具体二维码返利营销步骤：

白酒品牌通过利多码平台为活动白酒产品赋码，赋码方式多样，比如喷涂二维码、二维码不干胶、二维码卡片等，满足各类白酒产品的情况。

白酒平台设置二维码营销活动，选择导购返利活动，然后把品牌下设终端店一一创建在平台之上。

邀请各终端店销售人员注册品牌导购员，注册时销售人员选择自己所属门店，经白酒品牌审核后，导购员注册成功。

导购员销售产品时，主动推荐活动产品，成功推销后，扫描活动产品上的二维码把该二维码激活，这时消费者扫码即可领取品牌发放的红包，同时，导购员获得返利。

如果导购员为激活该产品上的二维码，消费者购买后扫码不会领取到红包，只会跳转到品牌设定的其他页面。

导购员可在自己账户查看相关返利信息，了解自身销售情况。

具体返利优势

增加吸引力度：利多码二维码活动上的二维码红包，对于消费者很有吸引力，在同类化严重的白酒门店中，能增加活动品牌的竞争力，增加消费者购买活动产品的欲望，促进销售。

降低营销成本：导购返利活动比起传统营销活动，成本可控且效果更好，返利的资金比起各类广告远远降低，但是直接接触消费者营销更有效。并且返利由品牌直接发放，避免层层截留，低成本提升白酒产品动销。

提升终端配合：通过返利激励终端销售人员主动推销活动产品，销售的越多获得的越多，形成良性循环，让终端销售人员自发推荐品牌及品牌产品。

2.返利管理-规范有序

白酒品牌可在利多码平台查看各白酒终端店的销售情况，以及各终端店导购员的返利情况。通过利多码二维码返利系统，各种返利逻辑平台自动运算，零延时零失误，提升白酒品牌管理能力。

具体管理优势：

白酒品牌原来的分佣、返利活动，一定程度上是可以提升销售人员的热情，但是管理费事费力，人为统计有各种因素干扰，并且一般集中在月底发放。而利多码返利活动，返利由系统运算，即时到达导购员账户，进一步激发导购员的推销热情，也避免返利错误引起混乱，提升品牌管理规范性也提升导购员对于此类活动的信任度。

3.获取数据-满足需求

通过导购返利活动提升了白酒产品的销量，但是对于产品升级也不能不重视，符合消费者期待的产品才能走的更远。依托于利多码的二维码技术，通过白酒产品上的二维码，收集消费者的数据。消费者购买产品后扫码参与活动，李多拍平台就会在其无感知的情况下收集数据，把用户的性别、年龄、从哪里来到哪里去、参与了什么活动等数据统统记录在平台之上。

具体数据优势：

想要提升动销，只靠营销是治标不治本，通过二维码技术，利用产品本身与消费者直接沟通的特性，获取一线消费者数据，勾勒目标群体画像，分析主要需求，及时升级产品，也根据数据及时调整营销活动，才能从内而外的提升动销。

4.防伪活动-杜绝假货

白酒产品上的二维码除了可以设置返利活动以外，还能添加防伪功能。消费者扫码领红包时，还可以查看到该产品具体扫码时间、扫码次数、产品图片及各类产品信息等，如果该白酒产品是第一次被扫码查询，一般可认为是行业正品。此外，消费者扫码也反向向白酒品牌提供真伪、场景等信息，有助于品牌及时发现假货、及时处理假货。

具体防伪优势：

对于消费者们来说，白酒类产品的质量问题是重中之重，毕竟宝宝们们的抵抗力有限，容不得一丝马虎。通过利多码防伪系统，保证活动白酒产品能被消费者轻松确定真伪，极大提升消费者们的信任度、好感度，提升销量。

通过利多码二维码返利活动，赋能终端动销，提升消费者的购买体验，从而全面引爆白酒产品的销量。还在担心动销不动？快试试利多码二维码返利吧！