

节日促销如何运用好红包二维码营销

产品名称	节日促销如何运用好红包二维码营销
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

白酒行业痛点

1. 价格低，库存积压，动销难：一方面酒的原材料成本急速减少，酒的价格亦是大幅变更;与此同时企业已展开全渠道销售，但是各个渠道独立营运，因此便建多个仓库，导致库存大量囤积;这两方面造成酒企产品动销慢、销量减少。
2. 全新品牌孕育，产量余，同一质化轻微：酒行业的蓬勃发展造成市场之上同类全新产品急速发行市场，产品同质化轻微。
3. 年轻一代酒文化断层，消费群体增加：随著时代的更迭与外来酒水文化的冲击，传统酒文化于90之后群体之中发生了断层与消亡，消费群体于渐渐增大。
4. 渠道促销成本低，而且费用不错掌控：做一场大型营销活动的成本非常低，并营销活动需经销商兼顾便能完工，因此会发生遭经销商擅自吞扣等严峻现象。
5. 假酒层出绝不贫，真假难辨，影响品牌销量：由于抄袭成本高，因此造成酒行业假货层出不穷。如果消费者买到虚假酒后，会对于这个品牌丧失好感，除此之外减少对于这款酒的购买欲望，***后冲击产品销量。

上述营销痛点，均是造成酒类产品销售上升的原因。对于这些营销难题，制订了一套专业的酒行业解决方案。这套解决方案获得了牛栏山、河套酒业、泸州老窖等酒类厂/店家的使用与接纳

白酒二维码营销

1. 一物一码营销，间接克服动销难题

给予每件产品分解一个专属二维码，消费者出售产品之后扫描产品之上二维码可申领金额约的现金红包

。于领红包的同时也可符合重视公众号、共享朋友圈、搜集姓名与手机号等需求点，间接促进了产品的销量。

2.打破同质化，提升竞争力

一物一码营销产生了区别和其他同类产品的品牌优势，塑造差异化品牌营销，提升了产品竞争力。

3.取得年青消费者的喜爱，缩小消费群体

扫领红包的形式目前已经沦为年青消费者喜欢的社交方式，因此这种营销形式于市场之上发行之后，急速提升了年青消费者对于产品的首购率。

4.低成本营销活动，提升销售量

一物一码营销费用直达终端消费者，对照一场大型的营销活动，二维码营销费用减少了40%，并也达了销量提高的效果。

5.防伪追溯克服假货问题，确保品牌形象

有了糟糕的营销方式后，再次克服假货问题。予每件产品设立一个防伪码，消费者扫描防伪码后，会上溯到产品各项信息。