

红包墙如何推广企业文化

产品名称	红包墙如何推广企业文化
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

在“互联网+”时代，传统品牌如何制造营销攻势，与信息接受超负荷的消费者，进行无障碍的对话？在白酒市场趋于饱和的大环境之下，白酒品牌如何实现营销突破？端午假日，正式进入快消品营销高峰，白酒品牌又如何出奇制胜？

继三四月销售低迷后，端午节迎来了销售黄金期。随着夏天的来临，季节性消费抬头，此时几乎所有快消品商家都在紧锣密鼓的加大促销力度，刺激消费者的购买欲。

白酒方案

针对白酒品牌的销售现状，深入分析白酒品牌的营销诉求，国内的一物一码品牌，基于先进的二维码技术，为白酒品牌提供了二维码扫码领红包方案！通过产品一一赋码的方式，帮助白酒品牌致胜端午营销！

这个端午，深受北方百姓喜爱的***白酒，以“喝***红包送不停”成功对话目标消费群，突破传统思维，展开一系列走新更走心的营销攻势，掀起别开生面的互动氛围，成为白酒销售大战中的佼佼者。

巧借互联网，做亲民的“酒王”

当下白酒市场，消费主力依然是60、70一代，但80、90后的崛起已不容忽视。想要在传统市场之外，拓展品牌产品的影响范围，必须加强与年轻一代的沟通对话。

在年轻一代看来，“端午”营销往往走的都是“打折、买赠”的套路，难以打动自己，喝白酒又是父辈级的消费品，跟自己几乎不沾边。双重沟通障碍之下，***白酒想要在“端午”成功打动年轻群体，必须不走寻常套路。

因此，***总代以对目标人群的深刻洞察为基础，基于大数据分析结合80后、90后年轻消费者对产品口感、包装、文化等方面的需求，与立***达成合作后推出了一场声势浩大的“喝***，红包送不停”活动。扫

码送红包活动推出后，从平台销售数据来看，新增许多青年消费群体开始关注***产品，目前该款产品处于销量前列。

社交为王，掀起大众参与热潮

在社交与移动互联的时代，品牌只是单纯地制造内容，而不能积极引导目标消费者参与互动，很难达到理想的传播效果。***此次“端午”营销打破单向、传统的“硬”传播方式，坚持社交为王，充分赢得了受众的青睐。

制造爆点，打造年轻人酒局新符号

挑起目标消费者的互动热情之后，品牌如果没有更深入的二次传播攻势驱动，难免出现美中不足、后继无力的尴尬。“喝***，红包送不停”层层递进发起攻势，在不断强化品牌与受众粘性的同时，更打造一个鲜明的年轻人酒局新符号。