

支付宝红包营销系统 中防期待您的来电 西藏红包营销系统

| | |
|------|---------------------------------------|
| 产品名称 | 支付宝红包营销系统 中防期待您的来电 西藏红包营销系统 |
| 公司名称 | 广州中防科技有限公司 |
| 价格 | 面议 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市海珠区大干围38号南华西第五工业区自编 13号楼402房写字楼 |
| 联系电话 | 13189019210 13189019210 |

产品详情

滨崎食品案例

无创意，不营销！对食品行业来说，这是一条毋庸置疑的金科玉律。近两年传统食品企业被推上风口浪尖，在普遍业绩下滑的尴尬背景下，企业家们无不绞尽脑汁，想方设法去增长销量，找到营销的突破口。而在营销的江湖里，创新重于一切，那么，互联网时代的“微”平台无疑成为了万众瞩目的新亮点。

广东滨崎控股集团有限公司作为一个老牌食品企业，无论是食品的包装，还是质量方面都，旗下生产的数百种食品更是成为了众多儿童消费者心中的产品。

那么，在面对竞争如此激烈的食品行业，滨崎食品是如何让自己立于不败之地的？

答: 正是因为滨崎食品充分理解了创新的含义，这次它通过一物一码技术，利用微信扫码送红包营销系统赋予每件产品一个二维码，让消费者在购买后进行扫码领奖，这种方式能够快速提高产品的销量，不断消费者的热情，并且能够促进消费者不断消费。

滨崎食品痛点与需求

? 食品市场上的产品参差不齐，包装、品类趋于雷同，价格竞相压低，西藏红包营销系统，导致市场竞争异常激烈，滨崎食品想要提高企业产品销量；

? 面对混杂的食品市场，滨崎食品想要增加企业公众号粉丝量，培养消费者对品牌的忠诚度，与粉丝持续互动，拉近品牌与消费者之间的关系；

? 实现防伪溯源，为确保滨崎食品品牌的真实可靠性，以及更好的渠道管控。

金国茶叶案例

互联网+时代，产业重构，深刻影响我们每个人。作为传统快消品行业的茶企业，是否常常思考：如何将企业与互联网快速搭对，让品牌玩出新花样？如何收集大数据，描绘消费者画像，精准定位消费者，游刃于茶市？

湖北金果茶业就曾携手码多利，利用一物一码营销与数据服务平台，开通微信扫码功能，在恩施州文化中心举行的国际茶业大会上玩转了一把互联网创新互动营销，金果茶业作为恩施茶业代表企业之一，除了展位现场人气浓厚，线上更是人气爆棚，用“单码”活动的形式燃爆了展会现场。

作为博览会较大的参展商与世界茶业大会的主办方之一的金果茶业，利用本身优势将带有二维码的易拉宝放在展厅，以扫码领红包的活动方式吸引游客参与关注企业公众号。

设置随机红包金额1.00元~200元，共计5万个红包，活动于9-26日早上9点开始，支付宝红包营销系统，9点29分结束，短短29分钟，服务器被扫爆五次，码多利全程支持，为其更换了三次服务器，红包数量追加三次！剩余4天，已进行100%!

金果茶业微信平台关注量突破4.5万人次，原计划准备进行4天的活动竟在29分钟结束，这样的效果将活动推向了高潮。

由于服务器过载与技术的原因后续还有2万多人的关注没有加入到后台，金果茶业也在其微信发表了声明。这也侧面反映了此次扫码营销活动的成功。

在二维码和互联网时代如火如荼的今天，只有积极去拥抱互联网与时俱进，才能在激烈的行业竞争中立于不败之地。利用二维码营销作为促销的辅助工具，成本低，效果明显，传播速度快，一物一码红包营销系统解决方案，已经受到越来越多商家的认同。

上海碧丽案例

上海碧丽化妆品有限公司成立于1970年，旗下拥有碧丽、金银花、四季、朦朦兔(兔)等多个国内外大众品牌。其产品覆盖范围广，全国多个省会主要城市都不乏碧丽的身影。早在1994年“碧丽系列化妆品”就被中国质量检验协会推荐为“国产精品”。

1. 诉求增强品牌曝光度和提高竞争力

做为一家将近50年的企业，从前只专注于产品研发，导致品牌曝光强度不够。并且同行业内新品牌不断进入市场，导致市场竞争力增大。

2. 在旺季提升金银花产品销量

为迎接即将到来的夏季市场旺季，金银花需要新颖的营销方式提高产品销量。

3. 留存用户，红包营销系统开发，解决营销费用截留问题

以往碧丽无有效方式留存用户，导致几十年来用户大量流失。并且以往的营销方式成本高，还容易发生费用被中间商截留问题，一物一码如何解决？

一物一码增强品牌曝光率

一瓶金银花粘贴一个红包二维码，二维码页面凸显品牌广告语“四十年好品质”，将金银花的产品优势进行传播输出。

扫码领红包提高竞争力

扫码领红包与其他日化产品形成了差异化营销，直接提高了金银花的市场竞争力。同时此活动受到了广大消费者的喜爱，在旺季进一步提高了市场占有率。

关注公众号留存用户

每件产品的每个码背后都是一个精准用户，消费者扫码领红包时，设置了需关注公众号才能领到红包。这样实现了留存精准用户，为后期构建数据库，进行品牌深度营销提供了有力的支持。

营销费用直达终端

消费者只有购买产品，才能领到红包，营销费用不经过中间商，直接发给终端用户。同时一物一码营销成本低，效果明显。

面对越来越严峻的市场形式，品牌商在做好产品研发的同时，品牌营销不可忽略。碧丽本次突破尝试，是对一物一码营销方式的认可。

目前金银花一物一码营销活动已在全国范围开展，大家去超市选购金银花花露水扫码即可领红包哦！

支付宝红包营销系统-中防期待您的来电-西藏红包营销系统由广州中防科技有限公司提供。行路致远，砥砺前行。广州中防科技有限公司（www.maduoli.com）致力成为与您共赢、共生、共同前行的战略伙伴，与您一起飞跃，共同成功!