



可变码·异业合作 营销分享

市场部10月

食品包装
容器专家

EXPERTS IN FOOD
CONTAINERS



目录

一：市场扫码产品分享

二：MPS古乐营销平台搭建

总结

随着智能手机和微信的普及，通过手机扫描二维码就能完成线上购物、扫码支付、查询真伪、质量追溯、码上抽奖等一系列消费、服务需求，各种扫码活动层出不穷，这就需要品牌在做二维码促销时提供给消费者更多样、丰富的活动或奖品。

异业合作、跨平台合作越来越受到品牌的青睐，在减少了广告成本和资源投入的同时，满足了消费者多样化的消费需求，加深产品与消费者的互动，增强产品竞争力和影响力。

一：市场扫码产品分享

单品扫码有奖

同品牌，多产品联合

跨平台异业合作



单品扫码有奖

同品牌，多产品联合

跨平台异业合作

新希望活润一杯一码

产品：活润乳酸菌饮料

方式：撕开背面扫码

活动：微信扫码抢红包





新希望活润发酵乳

方式： 撕开杯身扫码抢红包

活动： 扫码二维码赢取1-7元不等的红包，也有谢谢惠顾的形式，通过后台控制





- 1、微信红包通过后台必须是大于1元才能够领取，雪兰扫码活动较为简单，每次扫码若有红包，均是大于1元的金额
- 2、活动前期通过固定二维码控制中奖比率，后期通过后台可变二维码控制

光明植物活力乳酸菌

方式：扫描瓶盖二维码

活动：扫码随机获得5元裂变红包、10元甚至100元现金红包，其中5元裂变红包可分享给好友，好友亦可领红包，扩大传播力度。



光明
乐在新鲜

码上有活力
等你来拿
百万红包

植物活力
植物活力
植物活力
植物活力

即日起，凡购买印有“码上有活力”字样的植物活力产品，打开瓶盖，使用手机微信扫描瓶盖内二维码即有机会赢取现金红包！

【一等奖】 100元现金红包（5000份） 中奖概率0.0008%
【二等奖】 10元现金红包（430000份） 中奖概率3.5833%
【三等奖】 5元现金红包（430000份） 中奖概率3.5833%

活动时间：即日起至2016年8月31日 兑奖时间：2016年9月21日24:00止
活动区域：全国 活动咨询电话：021-62171717（工作日9:00-17:00）
活动详情请关注植物活力微信公众账号。
每个瓶盖二维码为活动唯一码，只有一次参与机会，使用即作废。每个微信号每天中奖次数不超过10次。

tjcx.com
糖酒快讯



风行乐悠酸奶

方式：撕开扫码

活动：扫码抢红包

Fengxing Milk
风行牛奶

乐悠
Local Yoghurt

就是风行乐悠



风行牛奶



撕开[扫码]即抢红包

现金券
¥0.20

马上领取

奖品已放入您的账号,进入<风行鲜进>公众号可查看

★ 活动详情 ★

活动内容

即日起至2016年9月17日,凡购买指定促销装120g乐悠果料系列酸牛奶和180g杯尊享乐悠系列酸牛奶,撕开扫码区,使用微信扫码,即可抢夺微信红包。

奖项设置

本次活动的综合中奖率约为20%,红包设置有0.1元至50元不等的红包(400000个),如见谢谢惠顾为不中奖。

兑奖时间

即日起至2016年10月7日15点前,超过前述规定的兑奖截止日期,所有未兑奖奖项将进行清零处理或处于失效状态,主办方不再承担兑奖责任。

注:中奖账户中未兑奖(或未提现)的消费者,可在2016年10月10日15点之前致电我司预约并到我司营销中心登记相关资料进行兑奖,兑奖需要提供中奖账户本人的微信截图、身份证和相关资料证明。

活动范围:本次活动全国范围均可参与。

敬请注意

(一)本次活动由广州风行牛奶有限公司举办(以下统一简称“主办方”)。

(二)主办方对产品奖项设置区的真实性有最终鉴定及确认权。由于微信钱包限制,每笔提现金额需至少为1元钱,每日提现上限200元。

(三)中奖者为兑现奖品所产生的费用由中奖者自行承担。若兑奖者因自己操作不当,撕坏产品奖项设置区扫不到二维码,主办方不承担兑奖责任。

(四)产品撕开区二维码具有唯一性,每个二维码在活动期间仅可使用一次。

(五)如发现用户在活动中使用任何不正当的手段参加活动,活动主办方有权取消参加活动的资格,并有权撤销其相关奖项。

(六)对因不可抗力或政府行为导致本次活动提前终止,广州风行牛奶有限公司免于承担责任。

(七)凡自愿参与本活动,即视为接受本活动方案所述的各项规则。

活动详情或有任何关于活动疑问,敬请关注官方微信或拨打公司服务热线(020)83876060(工作时间为周一至周五08:30-16:30,节假日除外)咨询。

单品扫码有奖

同品牌，多产品联合

跨平台异业合作

华润怡宝

旗下产品：火咖意式拿铁咖啡、火咖美式冰咖啡、魔力维他命营养素饮料、午后奶茶经典原味、午后奶茶巧克力口味

方式：扫描产品瓶盖内二维码

活动：通过购买印有“码力全开，金喜连连”的促销装饮料，通过扫描产品瓶盖内二维码参与活动，幸运礼券、流量包等惊喜滚滚而来！

2、攒积分还可参与抽奖！





活动奖励：

一、8.8元微信红包，888元微信红包

二、10元无限制大众点评券，100元无限制大众点评券、1000元无限制大众点评券，1元无限制大众点评券、3元大众券“满五十抵三”，5元大众券“满百抵五”

三、5M手机流量，10M手机流量，50M手机流量

码力全开，金喜连连！即日起至2016年12月31日，你与怡宝饮料2亿金喜，只差一个瓶盖的距离！点评券、现金红包、流量包，揭盖码上可得，瓶瓶有礼！

第1步》

取得右图任一产品



第2步》

打开微信，
扫描盖内二维码



如何玩转积分



满**20积分**，
你就可以点击“幸运大转盘”

积分怎么获取



购买怡宝饮料促销装**+**一瓶，
揭盖扫码就可**100%**获取**10积分**，
二次抽奖还有机会获取更多积分

活动时间

即日起至2016年12月31日

温馨提示：

一个二维码只能领取一份金喜

单品扫码有奖

同品牌，多产品联合

跨平台异业合作

新希望琴牌轻爱·轻酸奶

方式：撕开瓶身易撕口扫码

活动：扫码赢取李荣浩上海演唱会门票（一等奖），二等奖为微票50抵用券，三等奖10万份1元红包

合作方：微票网（抵用券）

喝轻爱
李荣浩
演唱会
门票
我





蒙牛优益C

产品：蒙牛优益C乳酸菌

方式：340ml瓶盖扫码，100ml瓶身扫码
抢红包

活动：蒙牛优益C携手大众点评，购买优益C一包一码产品，揭盖扫码就有机会获得百元红包（大众点评菜品券）惊喜，线下指定餐厅即可兑换！

合作方：大众点评





活动具体内容

一等奖：100元美食红包

包括：10元美食团购券（满200元使用）2张
 10元闪惠券（满200元使用）1张
 10元外卖券（满100使用）1张
 10元餐厅预订券（满100使用）2张
 20元餐厅预订券（满200使用）2张

二等奖：50元美食红包

包括：10元美食团购券（满200元使用）2张
 10元闪惠券（满200元使用）1张
 10元外卖券（满100使用）1张
 10元餐厅预订券（满100使用）1张

三等奖：5元美食红包

包括：5元美食团购券（满100元使用）促销迭
 代抵扣券1张

活动详情

即日起，凡购买印有“活力吃货揭盖有奖”和“活力吃货 扫码有奖”字样的优益C产品，用微信“扫一扫”功能扫描340ml装产品瓶盖内二维码或100ml包装内的奖卡正面二维码，即可参与抽奖。

【美食红包使用流程】

扫描340ml装产品瓶盖内二维码或100ml包装内的奖卡正面二维码即可抽中相应的抵扣券，请中奖用户在获取中奖结果后，按系统提示输入手机号码，点击提交，抽中的抵扣券会自动添加至大众点评登录账号的“我的卡券/钱包”中：

- 进入大众点评app购买对应品类订单时使用。
- 提交订单之后，在支付页面选择“现金券/抵用券/优惠码”项，然后点选“相关抵用券”，点击即使用成功。
- 团购抵用券必须在有效期内使用，未结账的订单抵用券可取消选择，一旦订单支付后抵用券将无法退回。券码不可累积使用。
- 抵用券不可以提现，每张券码仅能使用一次，券码须满足券码使用条件方可使用，支付订单差额需另行支付。

味全活性乳酸菌饮品

方式：扫描瓶身二维码

活动：6月23日起至7月31日

奖品设置：1万份100ml味全活性乳酸菌

2、无限量易果生鲜优惠券

3、价值4999元的纪念金牌

合作方：易果生鲜（优惠券）



味全LPF常温乳酸菌

活动：扫码抢红包+餐后抢红包

时间：5月-8月底

合作方：百度外卖（优惠券）



活动:

扫码抢红包

奖项设置:

- 1、美食红包1000元
- 2、健康红包420ml乳酸菌一箱
- 3、餐饮红包----百度外卖优惠券



餐后抢红包

活动攻略

STEP1



购买印有“餐后抢红包 天天肠快乐”促销标识的味全乳酸菌。

STEP2



拧开瓶盖，微信扫码瓶内二维码。

STEP3



快乐源自健康 健康源自实际
扫码抢红包赢大奖
瓶装味全乳酸菌饮品1箱
3ADD0C8U6

获知中奖结果，100%获得红包奖励，最高可获得价值1000元美食基金。

STEP4



餐后抢红包开始倒计时
0 : 45 : 17

更可每天12:31参加“餐后抢红包”活动，每天总计1万元微信红包疯狂派送中

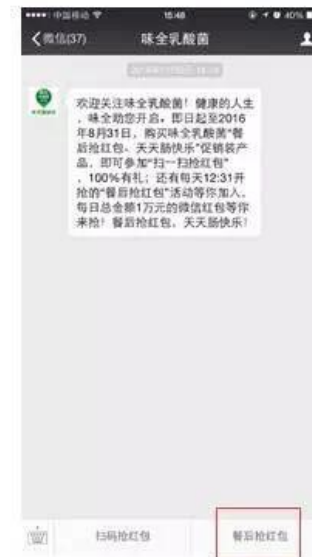
- ① 关注“味全乳酸菌”微信公众号
- ② 点击：左下角按钮“餐后抢红包”进入活动主页面然后点击“立即参与”

活动：餐后抢红包

活动方式：12点31分微信摇一摇

奖项设置：每天都有总额1万元微信红包，最低1元，最高90元，数量有限，先到先得

注意：参与餐后摇一摇红包活动必须先参与扫码抢红包



12:31进入活动微信抢红包页面
摇一摇后显示中奖结果

完成摇一摇后后台会推送红包讯息，点击**微信红包**领取

参与方式1



参与方式2

扫码/餐后 抢红包活动2.0 (延续之前的活动)

活动时间: 9/1-12/15

扫码奖项设置: 1、微信扫一扫红包 (1元、6.66、8.88、12.31、20.16、90元)

2、1000元美食基金, 共106份

3、5元或15元百度外卖餐饮券

餐后奖项设置:

1、每日总奖金2000元的微信红包

味全餐后红包



活动时间: 9月1日--12月15日 17:00

活动期间

凡购买“味全乳酸菌, 天天肠快乐”促销产品
通过微信扫描瓶盖内二维码,
即可有机会100%获奖

关注官方微信【**味全乳酸菌**】

每日12:31参与“餐后抢红包”活动,
更有机会获取每日总奖金2000元的红包!

美食红包奖

价值1000元美食基金一份,
共106份, 中奖率为0.00031%

美食红包奖

价值5元或15元 (新用户满20减15,老用户满30减5)
百度外卖餐饮专享红包一份,
共3450万份, 中奖率约99.99969%。

餐后抢红包 2.0

活动攻略

步骤1 购买印有“餐后抢红包2.0、天天肠快乐”第二波促销标识的味全乳酸菌;

步骤2 拧开瓶盖, 微信扫描瓶盖内二维码;

步骤3 获知中奖结果, 100%获得红包奖励, 最高可获得价值1000元美食基金;

步骤4 更可每天12:31参加“餐后抢红包”活动, 每天总计2千元微信红包疯狂派送中。

立即参与

味全乳酸菌



活动线下推广



伊利畅轻 (固定码)

方式：微信或京东钱包扫描瓶身二维码

活动：1、通过京东钱包或微信“扫一扫”，首次扫描单瓶装瓶身二维码即可获得8元话费券。

2、首次扫连杯装包装内侧二维码，即可获得10元现金红包

3、重复购买产品扫码还可继续参与抽奖，均可有机会赢取到10元现金红包、8元话费优惠券、话费券，理财体验金、旅行基金、金条、京东优惠券等奖励，同一用户最多有10次获奖机会

合作方：京东钱包 (优惠券)





活动规则

1065505329103035112 现在
【京东钱包】"畅赢真礼 码上京喜"恭喜您获得一张10.00元现金红包, 已存入账户186****4829, 2016...

京东钱包 **活动规则**

畅轻

10元
京东钱包

恭喜获得10元现金红包

2016年05月23日前使用钱包账户186****4829登录京东钱包并完成实名认证后即刻存入账户余额!

查看现金红包

畅赢真礼 码上“京”喜

即日起, 凡购买印有“畅赢真礼·码上京喜”字样的畅轻与京东钱包联合促销装产品, 首次通过京东钱包或微信扫描伊利畅轻包装内侧二维码参与活动, 即享**10元**现金红包。

京东钱包

- 足金金条
- 旅行基金
- 现金

重复购买产品扫码还可继续参与抽奖, 活动综合中奖率**100%**

- 一等奖(30名) **4899元**旅行基金, 中奖率0.0003‰
- 二等奖(10名) **10g足金金条**一份, 中奖率0.0001‰
- 三等奖(100名) **999元现金红包**大奖, 中奖率0.001‰
- 四等奖(4500万名) **1元至30元现金红包**, 中奖率49.99986%
- 京东豪礼(4500万名) 京东钱包**优惠券**, 中奖率50%

●活动区域: 全国 ●活动时间: 即日起至2016年6月30日
●兑奖时间: 即日起至2016年7月15日17:00止, 过期不予兑换
●京东钱包兑奖客服专线: 4000988511
电话咨询时间: 工作日早9:00至晚17:00

参与及兑奖方式扫描二维码, 详见京东钱包活动页面。本次活动已经过公证处公证。

京东钱包

蒙牛冠益乳

方式：扫描包套内二维码和瓶盖

时间：2016.5.20—7.31

合作：乐视（手机、自行车、会员优惠券）



冠益乳

TOP.4

乐视会员月卡代金券
感觉也是“棒棒哒”！



TOP.2

乐视超级自行车
邀你益起来运动！



TOP.3

乐视“乐1S”手机
幸运女神如此眷顾



TOP.1

价值4999元里约游大奖
共赴奥运不是梦！



冠标准
3
EXPERTS IN FOOD CONTAINERS

食品包装
容器专家
EXPERTS IN FOOD
CONTAINERS



二：MPS古乐营销平台搭建

MPS古乐营销平台

一杯一码技术

消费者扫码



千人千面精准推送



数据采集



精准营销策略制定



数据分析&清洗



可变二维码



跨业态CRM系统建立



互联网+智慧化包装，创造商业新高度！

微营销功能

多种在线虚拟活动方式，增强客户（消费者）与商家、产品的趣味互动性，提升客户活跃度、参与度，更好地粘住客户，通过精准行销转化为准客户或优质客户。



幸运抽奖箱



摇红包



微信方块



高级投票

跨业态CRM系统建立

异业联合市场活动整合

1

跨业态满足消费者的相连生活习惯

例如：喝牛奶，吃饼干

2

整合市场资源，节约促销投入

例如：买一杯酸奶，送饼干新品派样，这样酸奶品牌获得饼干样品作为礼品，饼干品牌获得酸奶的销售渠道

异业
联合

3

合作品牌的消费者和会员的相互扩容

例如：如果品牌A的1百万的会员和品牌B的1百万的会员联合促销可以形成2百万的推广

4

可以根据A品牌的消费者画像来的定制B品牌的产品

例如：可以为喜欢酸奶类的消费者定制健康和营养类商品

跨业态CRM系统建立

异业联合市场活动整合

家乐福会员消费满100元，即可获得300元携程抵用券，同时可以抽取500元携程礼品卡

Award 1: 100,000 Free Tickets For Famous Tourist Sites

奖品一：10万份免费景点门票

Communication: QR Code (On DM, New Year Booklet, Instore decoration, Instore TV wall)

•宣传途径：二维码（海报上，新年小册子上，店内宣传物料上，及店内电视墙画面上。）



扫描上方二维码用手机浏览器
输入c.ctrip.com/mp
立即领门票



★Activity 1

Period:2016/7/20-8/31

Target: Carrefour Members

Covering: Total China

Mechanism:

Carrefour Members buy
total store **≥100 RMB**



Getting an Ctrip E-coupon
valued **300RMB**

(600,000 transaction)

★Activity 2

Period:2016/8/1-8/31

Target: Carrefour Members

Covering: Total China

Mechanism:

Carrefour Members buy
total store **≥150 RMB**



"Lucky Draw"

500 RMB Ctrip shopping card

(234 transaction)

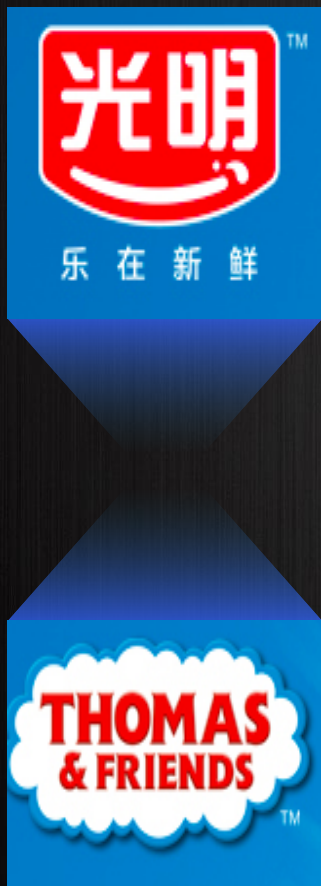
跨业态CRM系统建立

可口可乐和滴滴的联合推广活动扫码即可获得机会抽取大奖500元滴滴礼券，同时获得随机滴滴红包一个（1到10元不等）



跨业态CRM系统建立

光明乳业联合托马斯玩具品牌，推出托马斯小火车积木定制产品，同时推出抽奖等联合促销活动



This is a promotional banner for a joint promotion between Guangming Dairy and Thomas & Friends. At the top left, it features the '光明' logo with the tagline '乐在新鲜' and the 'THOMAS & FRIENDS' logo. Below these is a QR code with the text '扫一扫, 有惊喜!' (Scan to get surprises!). A central text block reads: '集齐5款有机会赢取 托马斯发声背包! 活动细则请扫二维码。' (Collect 5 pieces to have a chance to win a Thomas talking backpack! For activity details, please scan the QR code). The main headline in large, colorful, stylized characters says '托马斯送好礼, 10款火车拼不停!' (Thomas gives good gifts, 10 train pieces never stop!). Below the headline are several colorful cutouts of Thomas the Tank Engine and other train characters. At the bottom right, there are images of the promotional products: a blue backpack with a Thomas character and a box of '健能' (Jianneng) milk powder. The background is a vibrant blue with a yellow archway.

跨业态CRM系统建立



雪碧和英雄联盟的联合市场活动

雪碧使用英雄联盟的形象制作了一批主题产品，同时推出扫码即可获得机会抽取专享皮肤和现场活动赠品。



谢谢
Thanks

MPS古乐营销平台

一杯一码技术 