2-5 二维码营销

**知识目标：**

掌握移动二维码营销的基本思想

**能力目标：**

掌握制作简单二维码的能力

**情境导入**

小明在一家网络公司上班，他们公司主营的业务是电子商务020。现在移动电子商务与020 的关系越来越密切，妇何将两者结合，如何更好地对自己的020 应用进行推广，并让自己公司的O20 APP 能够为广大用户所接受，这是作为营销人员的小明头疼的事情。通过对其他同事以及身边人的了解，他发现二维玛能够很好地实现自己的营销想法。二堆码，他能够让线上线下的操作变得简单快速，而且能够快速累积客户。可是，要怎么做呢？

情境分析

 为了能够顺利地在移动电子商务中进行二维码营销，就需要解决下面的问题。

 1) 移动电子商务营销与二维码是怎么样结合的？

 2) 利用二维码营销有什么优势？

 3) 如何制作二维码？

 4) 如何吸引顾客对二维码进行扫描？

5) 在营销的过程中，要如何定位扫码用户，如何展开营销？

**技能学习**

一、二维码认知

二维条码具有储存量大、保密性高、追踪性高、抗损性强、备援性大、成本便宜等特性，这些特性特别适用于表单、安全保密、追踪、证照、存货盘点、资料备援等方面。

二维码目前主要应用于以下四个方面:

1、传递信息。如个人名片、产品介绍、质量跟踪等;

2、电商平台入口。顾客线下扫描商品广告的二维码，然后在线购物;

3、移动支付。顾客扫描二维码进入支付平台，使用手机进行支付;

4、凭证。比如团购的消费凭证，会议的入场凭证等。

尽管二维码应用渐趋广泛，但与日韩等国相比，我国的二维码发展还远远不够。制约因素除了运营商的支持度外，还有技术、终端适配、盈利模式等方面。最近炒得很火热的是二维码与O2O(Online To Offline)模式的结合，即利用二维码的读取将线上的用户引流给线下的商家。尽管有些人不看好二维码的应用，但无可否认，只要培养了足够多的用户群，再结合良好的商业模式，二维码将成为桥接现实与虚拟最得力的工具之一。

手机扫描二维码技术简单的说是通过手机拍照功能对二维码进行扫描，快速获取到二维条码中存储的信息，进行上网、发送短信、拨号、资料交换、自动文字输入等，手机二维码已经被各大手机厂商使用开发。

手机二维码是二维码的一种，手机二维码不但可以印刷在报纸、杂志、广告、图书、包装以及个人名片上，用户还可以通过手机扫描二维码，或输入二维码下面的号码即可实现快速手机上网功能，并随时随地下载图文、了解企业产品信息等。

二、移动电子商务营销与二维码是怎么结合的

移动用户通过对二维码的扫描，在移动端打开了丰富多彩的应用、页面，然后，进入到移动电子商务中的任何一个环节，从了解、挑选，到预定、支付，二维码依然成为了人们最为便捷的移动世界入口。

案例 二维码在餐厅的应用手机电子菜单:

为商家建立一个手机电子菜单，餐饮店可以很轻松的将餐饮文化、菜品介绍等信息按照相关的指引录入。用户通过扫码获得该手机网站的跳转链接获取商家相关信息。应用场景 :各宣传海报、手册，餐桌牌。

商家利益 :

①解决消费者由于等位、等餐带来的客户流失、客户抱怨问题;

②差异化营销，提升用户体验水平，增强品牌竞争力;

③通过电子菜单，餐厅会获得更广泛的关注和口碑宣传。

④提升服务员工作效率。

消费者利益 :

①到店就餐之前就可以通过电子菜单确定今天要点什么，节省点餐时间;

②扫码后电子菜单可以永久保存在消费者手机里，引导消费者的再次消费。菜单信息商家可以实时更新，一次宣传，恒久收益;

③更加详细的了解菜品，选择符合自己口味的菜品。

三、二维码营销必须考虑五大因素

1、提供一个有价值的扫描的理由

你的手机网站必须有足够的诱惑力，解决顾客的问题，例如售后，优惠，顾客需要阅读的信息。

2、必须要建立移动版网页

当顾客已经被吸引，扫描完二维码后，居然迟迟无法打开，好不容易打开，居然是电脑桌面版的网站，你的营销还有机会么?移动版网页是必须的，整个网页必须为手机设备优化，能快速加载页面，适应不同的手机浏览器类型和屏幕大小。如果不能提供，简单地放一段文字和微博链接等内容也比电脑版网站强。

如果你不想那么费事做移动版网站，可以用草料的商用二维码，其本质就是一个为二维码扫描设计的，能够快速生成的移动网站。如果手上有素材，花5分钟就能搞定一个看起来很专业的移动版网站。

3、内容编排要简洁

不是有移动版网页就万事大吉了，要记住用户是有明确目的的，他们不想探索你复杂的手机版网站，他们需要立即在他的小屏幕中找到他需要的内容。对移动设备的心理学调查表明，用户只喜欢一个维度的内容，稍微复杂的分类，用户就很可能关闭网页。 所以，牢记一个原则:简单而清晰。

4、把你的二维码放在合适的地点

高速公路边上的广告牌么?这是为超人准备的?

过道广告牌、路边橱窗上的二维码，那匆匆而过的人群，也很少会有人停留。楼顶灯箱广告上就更不靠谱了，你自己扫一扫就知道有多难。

在没有手机信号覆盖的地方，你的手机网页加载不出来，除了让用户骂以外，不会有任何效果，所以电梯上如果没有覆盖手机信号，还是算了吧。

最适合的地方就是大家比较闲的地方，例如公交车站的灯箱，餐厅的桌角，电影院排队的地方。

5、二维码边上的文字提示

在二维码边上可以附上使用方法介绍，但不要太详细，你不是专业培训二维码应用的，浪费宝贵的空间写扫描教程，会用的嫌你啰嗦，不会用的根本不会去看。

四、二维码营销的优势

1、以二维码为入口的整体互联网商业营销服务，以二维码为入口轻松打通商户线上线下发展瓶颈。

2、功能齐全、人性化的营销策略，省时实用，轻松赚钱，拍码下单、促销活动、礼品赠送、在线预订等，各种营销策略。

3、精准、细分营销信息推送，广告直达“民心”，对用户来源、路径、扫码次数等进行统计科学化分析。

4、让您花出去的钱能够获得数倍的回报，对发出去的传单广告进行统计分析、手机客户信息随着二维码技术的日益受重视和拓展应用，二维码是实现了平面到电子的信息转变，通过其表达信息方式，人们的数字化生活越来越容易。据中国首家专注餐饮行业二维码电子优惠券服务提供商—中网管家了解到，二维码在日本和韩国早就成为仅次于拍照和MP3功能的第三大手机功能应用。

二维码营销的核心功能就是将企业的视频、文字、图片、促销活动、链接等植入在一个二维码内，再选择投放到名片、报刊、展会名录、户外、宣传单、公交站牌、网站、地铁墙壁、公交车身等。当企业需要更改内容信息时，只需在系统后台更改即可，无需重新制作投放。方便企业随时调整营销策略，帮助企业以最小投入获得最大回报。用户通过手机扫描即可随时随地体验浏览、查询、支付等，达到企业宣传、产品展示、活动促销、客户服务等效果。

**技能提升**

尝试使用并推广自己（企业）的二维码