



线上精准营销，线下汇聚客流  
布局O2O，二维码让赚钱更简单！



微营销实战专家 夏雪峰◎著

# 二维码营销 应该这样做



一本书教你打造  
“码”到成功的营销利器

100多个营销实战案例

近200张实景图例展示

从制作到上线，从推广到应用

二维码营销让传统企业线上线下华丽转身！



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



微营销实战专家 夏雪峰◎著

# 二维码营销 应该这样做



一本书教你打造  
“码”到成功的营销利器

100多个营销实战案例

近200张实景图例展示

从制作到上线，从推广到应用

二维码营销让传统企业线上线下华丽转身！



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS

你想整合线上资源，实现精准营销吗？你想引导客户行为，进行线下消费吗？你想降低广告成本，轻松获得客户资源吗？你想让营销工具更高效、时尚、便捷吗？二维码可以帮你做到！二维码是什么？它是优惠券、会员卡、广告平台、客户管理中心、数据分析中心……在移动互联网时代，二维码将为你贯通线上线下，实现 O2O 商业模式转型，带来无限商机。

本书包含百余个二维码营销实战案例，涉及商场、网店、影视、广告、汽车、旅游、餐饮、娱乐、服装等，通过全方位解读，告诉读者二维码的设计、营销、推广、整合方式，让低成本的二维码发挥最大的作用，实操性极强。本书适合企业管理人员及营销人员学习、使用。

## 图书在版编目 (CIP) 数据

二维码营销应该这样做 / 夏雪峰著. —北京: 机械工业出版社, 2014. 6

ISBN 978-7-111-47110-3

I. ①二… II. ①夏… III. ①二维-条形码-应用-市场营销学 IV. ①F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 128947 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 侯振锋

责任编辑: 侯振锋

责任校对: 舒莹

责任印制: 乔宇

保定市中国画美凯印刷有限公司印刷

2014 年 7 月第 1 版 · 第 1 次印刷

170mm × 242mm · 13.5 印张 · 1 插页 · 193 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-47110-3

定价: 42.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换  
电话服务

社服务中心: (010) 88361066

网络服务

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售一部: (010) 68326294

机工官网: <http://www.cmpbook.com>

销售二部: (010) 88379649

机工官博: <http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线: (010) 88379203

封面无防伪标均为盗版



# 前言

FOREWORD

二维码这个由黑白小方格组成的图案，已经不知不觉地走进了我们的生活。随着智能手机的普及，客户只需要对着二维码轻轻扫一下，就可以获得所需的信息。

对用户而言，使用手机的摄像头和一些辅助扫码工具即可对企业的二维码产生识读，进入企业网站、微信，了解企业的产品和服务信息。二维码的应用非常方便灵活，企业可以将二维码印刷在报纸、杂志上，也可以印刷在包装盒、名片、图书、纸杯、宣传册、优惠券等多种载体之上。采用这种方式可以有效节省用户输入繁琐网址、产品名称的时间，给客户带来很大的便利。

随着3G、4G移动网络的发展和普及，二维码逐渐成为人们浏览网站、下载优惠券、网络购物和支付的直接通道。企业也可以利用二维码来及时推送相关产品动态和优惠信息，让用户便捷地扫码、购物。

对企业而言，二维码更是一种有效的营销模式。“O2O营销模式”又称离线商务模式，是指线上营销、线上购买带动线下经营和线下消费。二维码将线上和线下巧妙地贯通，让企业的营销变得更灵活、更有创意。可以说，二维码营销是“O2O营销模式”的一大点金石，让众多濒危企业复活，让本来经营得好的企业更加充满活力。因此，二维码营销也越来越受到企业重视。企业开始想方设法地在广告、宣传单、网站上贴出自己的二维码，希望能够让更多的客户主动去扫描自己的二维码。

但是企业真的懂得如何使用二维码来正确、有针对性和有计划地去实施这种营销方式吗？二维码如何运用，是非常有讲究的。用户并不是看到任何二维码都会扫描，而是对感兴趣的二维码信息才会进行扫描。因此，二维码营销最基础的就是要学会如何引导用户进入企业的手机网站、微信等。针对这一点，企业必须在制作、展示二维码时，注重每一个细节，充分考虑用户的扫码习惯和消费心理，避免弄巧成拙。


本书正是针对这一点，向读者展现了一系列系统、完善、实用的二维码营销技巧。从深入解读二维码给企业和用户带来什么，到如何给用户一个扫码理由，再到如何营销和推广二维码，将二维码放在一个合适的地点……本书结合众多行业和企业二维码实际营销策略和经验，向读者呈现了一个二维码营销的完整体系，意在让企业可以掌握二维码营销的一些基本准则、策略和技巧，让营销可以更有成效。希望本书能够给读者带来切实的启发和帮助。

# 目·录

CONTENTS

## 前言

### 第1章 深入解读：二维码能带来什么

 二维码到底能给企业带来什么？更好的销量、更多的客户、更便捷的销售方式、更低的成本、更大的品牌影响力……二维码已经成为企业营销的利器。数字化的生活，智能手机用户越来越多，意味着二维码用户正在不断增加。企业在这种大好形势下，可以建立完善的二维码营销资源，给客户送上最贴心、最便捷的服务。而客户的赞赏、信赖和使用，也正是二维码给企业带来的最大效益。

1. 二维码的普及及其带来的乐趣 / 2
2. 建立移动网络 24 小时商铺 / 4
3. 互动式营销，提升客户满意度 / 7
4. 齐全的功能，为企业带来人性化的营销战略 / 9
5. 线上线下双线营销，整合企业资源 / 11
6. 省时实用，便于客户扫码下单 / 13
7. 便于客户优惠券的管理和使用 / 20
8. 降低企业人员成本和广告费用 / 23
9. 有助于企业把客户从“藏身处”找出来 / 26

## 第2章 有的放矢：二维码应实现的企业营销战略



二维码的兴起，让很多企业都看到了希望。在企业营销战略中，二维码带来的又是什么呢？运用二维码的各种优势和特点，加强企业的资源整合，着重突出“O2O营销模式”，扩大网络市场营销范围……这些都是二维码应当实现的企业营销战略。本章将对这些战略进行详细分析，让二维码营销能够有的放矢，大展功效。

1. 移动互联营销途径，扩大营销面 / 30
2. 顺应移动互联营销，开发移动网络市场 / 32
3. 针对移动营销市场推广品牌 / 37
4. 突出线上和线下互动的营销模式 / 39
5. 追踪分析客户的真实需求，缩小营销范围 / 41
6. 增加投入，提高销售量 / 44

## 第3章 无所不能：二维码的实际营销应用




以前，我们去商场购物时，经常会看到商场在搞活动，厂家要么会在专柜前的广告牌上打上促销标语，要么会给客户发送一些优惠传单。如今，有了二维码，企业搞促销大可不必如此大费周折，而只需要在广告、网站上附上二维码，客户扫描二维码就可以获得详细的优惠信息，还能获得电子会员卡。本章针对二维码的实际应用进行分类讨论，根据每个行业和企业的特点，向读者展示不同的二维码营销策略和技巧。

1. 随时随地发布打折优惠信息 / 50
2. 整合相关信息，建立网络数据库营销 / 55
3. 借助媒体优势进行广告互动 / 57

4. 融入产品防伪信息，加强质量监控 / 60
5. 门票销售二维码应用：信息转化瞬间实现 / 63
6. 商场活动二维码应用：海量资讯触手可及 / 66
7. 网上店铺二维码应用：信息检索方便，移动支付便捷 / 69
8. 影视业二维码应用：加深顾客印象，增加销售机会 / 74
9. 广告业二维码应用：多媒介融合，立体化传播 / 77
10. 汽车业二维码应用：客户随时随地了解最新数据 / 80
11. 旅游业二维码应用：实现管理现代化，宣传智慧化 / 84
12. 餐饮业二维码应用：一次宣传，恒久受益 / 86
13. 娱乐业二维码应用：促销、宣传、管理、定位 / 90
14. 服装业二维码应用：建起沟通桥梁，开拓传播新路 / 93
15. 养殖业二维码应用：追溯信息安全，增强购买信心 / 96

## 第4章 粉墨登场：创意二维码的设计与生成

 如今走在大街上、打开电视网络、翻开杂志……大家都会看到形形色色的二维码，但客户真的会一个一个去扫描吗？当然不会。据调查，客户只会主动扫描那些个性独特、内容丰富且有价值的二维码。这就要求企业必须要加强二维码设计的创意。设计出一个富有创意、分辨率高、有个性、有价值的二维码，是二维码营销取得良好效果的前提。

1. 利用生成工具，制作体现企业特色的二维码 / 100
2. 添加合适的内容，设计引起消费者兴趣的二维码 / 104
3. 关注解析度，设计确保客户扫得到的二维码 / 107
4. 普及专业知识，提供涵盖充分信息的二维码 / 110
5. 赋予创新形式，设计吸引客户眼球的二维码 / 111
6. 增强说服力，设计让消费者主动索取的二维码 / 116



7. 提供价值性, 设计客户愿意分享的二维码 / 117
8. 增强引导性, 设计引导客户关注产品的二维码 / 120
9. 创造个性化, 设计提升消费者情感体验的二维码 / 123
10. 定义客户痛点, 设计对客户有用的二维码 / 127
11. 增强客户体验, 设计激发消费者购买欲的二维码 / 129
12. 便捷设置, 设计便于客户使用的二维码 / 133

## 第5章 多方推广: 二维码多渠道整合营销



企业要想在二维码营销中赢得胜利, 还需要进行多方面的推广。如果没有推广, 客户就不会知道企业的二维码, 也就无从扫描。因此, 企业必须通过各种途径来推广二维码。本章通过商标、会员卡、纸媒、名片、微博、微信等多种渠道, 为读者介绍二维码整合营销的策略和技巧, 让企业的二维码营销战略取得最大的效果。

1. 利用产品商标, 打通扫描入口 / 140
2. 利用微生活会员卡, 拓宽展示平台 / 142
3. 利用报纸、杂志, 实现传统与新锐融合 / 146
4. 制作二维码名片, 引领通信新潮流 / 150
5. 巧用宣传单或海报, 让客户把广告带回家 / 154
6. 发布二维码票券, 激发粉丝主动传播 / 157
7. 通过微博, 制造舆论缺口 / 159
8. 玩转微信, 提高网络口碑的利器 / 162
9. 结合网站内容, 拓展推广渠道 / 166
10. 利用论坛影响, 玩转草根宣传 / 170
11. 利用品牌形象, 进行品牌植入营销 / 175
12. 利用户外空间, 规划设置地点 / 177

## 第6章 严控细节：二维码营销的注意要点



细节可以帮你带来客户，也可以让你损失客户。企业在进行二维码营销时，只有严控细节，才能让二维码营销的作用发挥得更出色。从二维码的客户定位到设计、内容、宣传推广等，都要注重细节。让客户体验到你的与众不同和专业，才会更加信赖和支持你，才会自发地成为你的“推销员”。

1. 明确哪些人愿意扫描二维码 / 182
2. 通过数据把握客户真正想要的是什么 / 184
3. 让你的二维码服务水准优于客户期待 / 187
4. 选择合适地点，提高二维码扫描率 / 190
5. 推送信息的时机要恰当 / 193
6. 促销信息与宣传内容分开，便于客户查用 / 195
7. 确保内容简洁、链接简便 / 198

## 第1章

# 深入解读：二维码能带来什么



二维码到底能给企业带来什么？更好的销量、更多的客户、更便捷的销售方式、更低的成本、更大的品牌影响力……二维码已经成为企业营销的利器。数字化的生活，智能手机用户越来越多，意味着二维码用户正在不断增加。企业在这种大好形势下，可以建立完善的二维码营销资源，给客户送上最贴心、最便捷的服务。而客户的赞赏、信赖和使用，也正是二维码给企业带来的最大效益。

## 1. 二维码的普及及其带来的乐趣

如今，在日常生活中，经常有人会问：“今天你用手机购物了吗？”现在我们在大街上、咖啡馆里、餐厅里、地铁中随处都可以看到使用智能手机的人，甚至人们将这类人称为“低头族”。伴随着“低头族”的产生，二维码的应用也逐步普及，用手机扫二维码购物逐渐成为时尚。如果你仔细观察，物品包装袋、杂志、名片、商场宣传单等都会有二维码的影子。我们的生活方式正在被数字化改变，而我们也越来越离不开这种生活方式。

随着智能手机的逐步普及，二维码用户也越来越多。二维码技术给客户带来的便捷超乎想象。同时，这也给企业带来了无穷的营销潜力和制造财富的热点。



### 二维码已普及到生活的各个方面

很多营销专家认为，二维码就像一个具有神秘力量的工具，能囊括一切客户想要知道的信息。如今，二维码已经普及到生活的各个方面，无论是购物、查询、订票、学习，都可以通过扫描二维码来实现。

数码工具带来的二维码风暴让越来越多的人开始使用二维码来购物、娱乐，这也要求企业必须跟上形势，采取二维码营销。调查显示，中国各大知名企业都已陆续开始推行二维码营销。二维码如图1-1所示。



图 1-1 街上的二维码



### 手机二维码带来的便利和乐趣

随着二维码技术的日益进步，它实现了一种信息转变。二维码通过一种电子信息表达方式，使人们的生活更为方便。而随着智能手机的普及，手机二维码带来的便利也越来越多，因而，更多的人开始使用二维码，二维码也越来越普及。企业注意到这一现象后，大力对二维码进行改造、研发，将其功能设置得更加全面，让客户在企业二维码中得到更多、更有价值的信息。

二维码不但为客户带来了便利，也为客户带来了乐趣。例如，在英国驻华大使馆的门前，也曾张贴了该大使馆的二维码（如图 1-2 所示）。当时，



图 1-2 英国驻华大使馆门前的二维码

众多路过的群众，都纷纷拿出手机来扫描这个二维码，想要从中看到新鲜时事，甚至有些市民想要从这个二维码中看到威廉王子。

更有很多商家将游戏、闯关环节嵌入二维码中，通过微信扫描来打开，让客户在享受到游戏乐趣的同时，还能通过闯关赢得优惠。人们在地铁中经常看到二维码广告，如“扫描二维码，玩游戏，中大奖”等活动，而企业之所以如此重视二维码广告，正是因为“低头族”越来越多。

由此可见，二维码方式不但为人们提供了便利，更为人们带来了乐趣。



### 二维码让我们省去了排队时间

只要客户有一部智能手机或者一部电脑，并且在网络覆盖的区域内，就可以使用二维码来完成一切娱乐、购物等体验。例如，你要去看一场周杰伦的演唱会，过去你要去排队买票，但如今你只需要扫描一下二维码就可以买到票。这样不但让歌迷省去了排队买票的时间，还减少了不必要的麻烦，同时也让“黄牛党”无机可乘。

#### 小提示

二维码现已很普及，但并非任何二维码都可以带来方便，其中有些也会造成负面影响，这一点需要注意。对企业而言，打造好自己二维码的内容才是最重要的事情，并非跟风模仿就可以了。

## 2. 建立移动网络 24 小时商铺

二维码营销最注重的就是营销方式的灵活性，对企业而言，这将是一个网络营销的新趋势。随着二维码营销越来越流行，很多企业相继建立了移动网络 24 小时商铺。这样不但为客户提供了便利，也为商家带来了更多的营销机遇。

关于移动网络 24 小时商铺，1 号店的二维码营销模式就很值得推广。我们走在大街上，或者在乘坐地铁、公交车等交通工具时，会看到很多广告牌，



而其中最引人注目的当属1号店（如图1-3所示）。我们会发现，1号店广告牌上有琳琅满目的商品及其相应的二维码。我们只需要拿出手机来扫描一下，就可以进入1号店，进行商品选购。这样着实为广大消费者提供了便利，甚至有人称1号店是“都市‘懒人’的便捷商店”，是“白领们的贴心网络超市”。

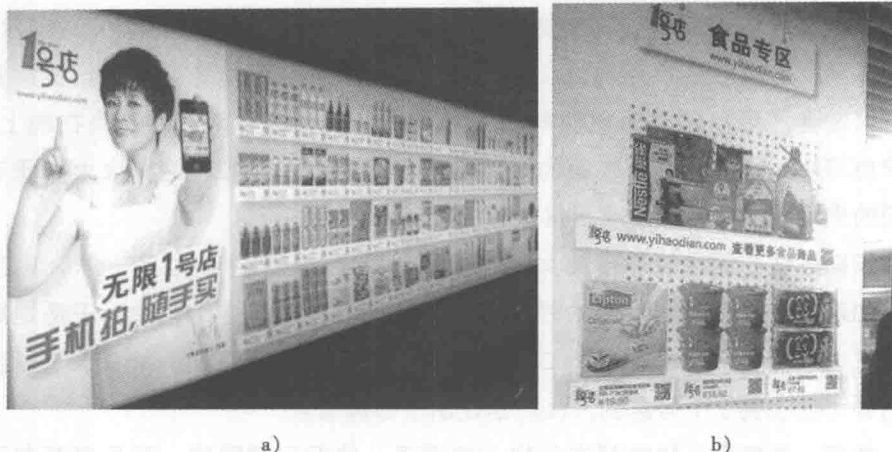


图1-3 1号店的二维码营销

而1号店做得这么好，除了其良好的信誉之外，更重要的在于其便利，客户可以随时随地拿出手机扫描选购，这大大节省了客户的时间。

下面，我们根据1号店的这种营销模式，来总结一下二维码营销建立的移动网络24小时商铺的经营方式。

### 将产品图片对应二维码，放入广告牌中，让客户扫描购物

1号店的广告牌中是各种各样的产品图片，为消费者提供选择。众所周知，1号店是一个虚拟的网上超市，因此，只有将图片放在广告牌中，客户才能选购。而还有一点更为重要，那就是1号店在产品图片下都设置了相应的二维码，方便客户扫描。这样做的目的有两个：一是方便客户看到产品的分类，给客户留下分类清晰、条理、正规的良好印象，这样客户就可以放心选购；二是方便客户快速选购商品。有些网店没有做这样的分类，只是在广告牌中放入一个整体的二维码，客户扫描时往往还需要进行分类挑选，十分麻烦，而且这样也会在一定程度上影响客户购物的心情。而1号店放置的相应

二维码则能大大节省客户挑选产品的时间，从而也提高了客户的满意度。

### 灵活性更大，客户可以随时随地了解产品信息和促销活动

在1号店的二维码营销模式中，企业十分注重客户的长久性。所以，但凡扫描二维码的客户，一般都是1号店的会员。企业会通过在线发送消息、促销活动的方式与客户互动，让客户及时了解1号店的信息。另外，更重要的一点是客户可以随时随地购物，大大节省了购物的时间。即使是在晚上，客户也可以通过扫描店铺外面的二维码来进行购物和订餐。这样大大方便了人们的生活，同时也为企业提供了新的营销机会。

长期居住在北京的外籍美女丽莎就是1号店的忠实粉丝。有一次，丽莎晚上加班回来，开车到车库的时候，看到车库里的1号店广告牌，于是她拿出手机当下扫描了几个商品的二维码，并且快速选购了商品。第二天，丽莎刚到公司就收到了1号店的产品，这让丽莎很满意。

其实，像丽莎一样的都市年轻人有很多，他们习惯网购，而且更倾向于通过扫描二维码来购物。当然这也为企业提供了一种新的营销空间。

其实，不只是中国的1号店，美国的很多企业也都通过二维码营销建立了移动网络24小时商铺。例如，在美国洛杉矶，已经有超过1000家酒店和店铺使用二维码营销。洛杉矶的年轻人十分享受这种二维码消费过程。他们说，有时候只需要扫描一下酒店的二维码，就能知道这家酒店的龙虾到底是不是新鲜的，十分方便；如果想要住酒店，不必亲自去预订，只需要扫描一下二维码就可以了。日本、韩国更是有许多商家采用移动网络24小时商铺的营销模式。可见，采用二维码营销方式，建立一个移动网络24小时商铺将会是企业未来的一个重要发展趋势。人们将逐渐喜欢并且依赖上这种独特、新颖的科技消费方式。

#### 小提示

作为网络虚拟店铺，如果实行像1号店这样的移动网络24小时商铺营销模式，就要做到送货、服务快速到位。否则，企业的客户会大量流失，企业信用度也会逐渐下降，直接影响企业效益。



### 3. 互动式营销，提升客户满意度

二维码营销能够让客户在购物过程中更满意，并不只是因为其能为客户带来方便，还在于它的互动十分有趣。调查显示，69%的客户希望商家与自己保持良好的互动，这对商家而言也是一个培养客户的重要机遇。因此，运用二维码营销的企业，都很看重这一点。

在微信营销中，客户只需要扫描企业微信二维码或者添加企业微信号就可以关注企业。通过关注企业可以与企业进行良好的互动，这样不但能够在第一时间了解企业的动态，还能够获得企业的产品信息，方便下次消费。

而二维码营销与微信营销是相通的。有时候，客户只需要扫描一下二维码，就可以直接进入产品页面选购；有时候，客户需要进入企业网站进行浏览后再进行购物。而在这个过程中，企业如果可以与客户之间制造一种互动营销，那么就会在很大程度上提升客户的满意度，刺激客户下次消费。

企业营造互动式营销的具体方法有以下几种。



#### 扫描二维码，打开企业网站，站内互动咨询一步到位

由于二维码是一个非常强大的网络存储器，所以企业会将产品信息都储存在二维码里面，客户只需要在手机中安装一个扫码器就可以轻松扫描，读出网站，这些网站就是企业的页面。在这些页面中，企业可以在站内与客户进行交流、互动、传播信息等，当然也可以在网站上播送一些消费者喜欢看的東西。

例如，上海通用汽车品牌别克，就紧跟时尚科技潮流，使用了二维码营销。客户只需要扫描一下别克在各个杂志、报纸上的二维码推广图片，就可以顺利进入公司网站。在网站中，当客户遇到一些产品疑问时，可以随时与别克官网的客服进行在线互动。此外，在别克官方网站中，还有别克的官方微信二维码，用户扫描即可与别克进行一对一互动（如图1-4所示）。