

日化产品防伪 溯源系统建设方案

汇报人：双擎码溯源

目录

CONTENTS

- 01 行业痛点与建设背景 (Why)
- 02 技术架构与核心方案 (How)
- 03 核心功能模块详解 (What)
- 04 实施路径与效益分析 (Action)

Part.01

行业痛点与建设背景 (Why)



日化行业核心问题分析



假货泛滥问题

日化产品（如洗护、美妆）制假成本低、利润高，假货不仅侵蚀市场份额，更因产品质量不可控引发消费者投诉，严重损害品牌形象。据统计，美妆行业因售假、质量问题导致的投诉占比高达30%。



窜货乱价问题

经销商跨区域窜货、线上乱价行为破坏了区域价格体系，导致正规经销商利润受损、积极性下降，渠道生态恶化。



传统防伪局限

传统的激光防伪、数码防伪易被复制或回收利用，且查询方式繁琐。同时，企业缺乏直面消费者的数字化触点，无法获取终端数据。

数字化管理闭环建设目标



建设目标

实现“来源可查、去向可追、责任可究、真伪可辨”，打造从生产到消费的全生命周期数字化管理闭环。

Part.02

技术架构与核心方案 (How)



三重防护体系方案概述



本方案依托工业互联网标识解析体系与物联网技术，建立“一物一码”数字化身份证，构建“物理防伪+数字防伪+智能分析”三重防护体系。



一物一码的核心机制



赋码层级

建立‘袋/瓶-箱-垛’三级关联体系。在生产环节通过自动贴标、激光赋码或包材一体化印刷，为每一件单品赋上唯一加密二维码，并扫描关联外箱码，实现批量高效出入库。



码制规范

采用加密算法生成防伪码，防止批量破解。支持暗码、揭开留底等物理防伪工艺，增加造假难度。

全链路追溯：关键节点数据采集

01

生产源头

录入原料批号、生产批次、质检报告，实现质量源头锁定。

02

仓储物流

PDA扫码发货，自动关联经销商与销售区域，记录物流轨迹。

03

终端流通

支持终端门店收银系统改造，扫码识别临期预警与窜货拦截。

3. 稽查与消费者验证前端



消费者端

扫码查真伪、看溯源、领积分/红包。系统记录首次查询时间与地理围栏，若出现异地扫码或超次数查询，触发预警。



稽查端

稽查人员APP扫码即可获取产品全流向信息，辅助精准打假与窜货取证。

Part.03

核心功能模块详解 (What)



功能模块价值分析表

功能模块	核心功能描述	价值产出
防伪溯源模块	区块链存证防篡改, 消费者扫码查看全周期信息	杜绝假货, 提升品牌公信力; 降低包材印刷成本
防窜货管控模块	经销商分级账户, 区域关联+异常窜货预警	稳定价格体系, 保护经销商利益
终端营销互动模块	扫码页配置品牌故事/会员入口/营销活动	转化私域流量, 提升复购率
数据驾驶舱	可视化分析扫码数据及产销库存	支持企业决策, 实现敏捷供应链管理

Part.04

实施路径与效益分析 (Action)



实施三步走战略

01

第一阶段（试点期1-2月）

选择核心爆品或新品产线进行产线改造，完成赋码设备部署与系统对接，实现“单品赋码”与消费者基础查询。

02

第二阶段（推广期3-6月）

覆盖全品类产品，接入经销商与门店端系统，启用防窜货预警与终端核销功能。

03

第三阶段（运营期）

深度挖掘扫码数据价值，开展常态化扫码营销活动，建立数据驱动的高效运营体系。

预期效益分析



品牌端

通过透明化溯源，提升品牌形象，预计降低因假货导致的售后投诉率30%以上

01



渠道端

精准打击窜货，维护了97%以上合规经销商的权益，保障渠道利润

02



消费端

通过扫码营销与会员服务，扫码率可提升至20%-40%，有效沉淀私域用户资产

03

方案结语

防伪溯源不仅是技术工具，更是品牌数字化转型的切入点。通过一物一码连接产品、渠道与消费者，日化企业能在存量竞争时代构建起“质量+信任”的核心护城河。