

线上 线下使用：礼品卡赠送好有，吸引用户促销订单

产品名称	线上 线下使用：礼品卡赠送好有，吸引用户促销订单
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

中国自古就是崇尚礼仪文化，礼尚往来是必不可少的，那如何解决送礼难和选品难的问题呢？

导语:成功赠送礼物的秘诀在于.....赠送对方想要的东西。

每天，数以百万计的购物者开足马力，冲向商店--线上和线下--疯狂搜寻完美的礼物。一年中，除了购买节日礼物，大部分人通常还要购买别的礼物，结婚礼物、生日礼物、纪念日礼物、毕业礼物、送给婴儿的礼物。礼物是一个情感的的信号，我们想要其他人知道我们爱他们。如果我们不送礼物，会被认为要么是不关心别人，要么是没礼貌。

很多人享受买礼物的过程，因为送礼是一种绝佳方式，将一个人和他的亲密伙伴紧密联系起来。但是同时，很多人害怕买礼物;他们担心受赠者会不喜欢。那么怎么才能避免送糟糕的礼物呢？

相信很多朋友对于超市购物卡很熟悉，对于电商平台的购物卡就不太了解了。一般来说，电商平台的购物卡zui为人所知的就是京东E卡了。但是其实各大平台都会推出各自的购物卡，用于消费者在自己平台购物结算使用。下面来看看唯品会礼品卡有什么用？

唯品会礼品卡是唯品会为回馈广大会员而推出的专属购物卡，可在唯品会官网购买商品时使用(手机、收藏品、唯品国际频道除外)。在唯品会中的一些活动中，我们可以免费获得的卡片，就像优惠券一样。会员在选购商品，进入结算中心填写订单时可点击“使用优惠券”选择礼品卡进行抵扣商品金额，不能抵扣运费。唯品会礼品卡需要绑定唯品会账户激活后才可以使用该礼品卡内的金额。

零售市场竞争激烈，不少零售商寻求新刺激，以带动业务发展。在礼品卡细分市场中，零售行业礼品卡是一个很好的切入点，为礼品卡市场注入新元素，在吸引消费者的同时，也抓住了中国市场的送礼文化。行业前景乐观，预计到2023年我国礼品卡市场规模将达到14780亿元。

礼品卡优势在于，选择性大，便利性高等特点。礼品卡不单单局限于自己用，还可给朋友啊，闺蜜等用。这也使礼品卡在短时间内能够撷获消费者的心，带来更对的潜在客户。

商家推行礼品卡，支持线上和线下使用，用户可以通过购买礼品卡的方式得到相应的商品，也可以将礼品卡赠送好友，以此营销方式吸引用户到商城消费，促进订单量，也达到快速传播效果。