

线上线下礼品卡结合的模式，礼品卡营销系统源码河南郑州开封商丘

产品名称	线上线下礼品卡结合的模式，礼品卡营销系统源码河南郑州开封商丘
公司名称	东莞市连心网络科技有限公司
价格	5000.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市南城街道宏图路39号2栋2466室（注册地址）
联系电话	176****0257

产品详情

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。

传统礼品行业有几个局限性，营销渠道受限，礼品情景化不足，很难满足个性化，缺乏品牌内容营销

礼品卡实践企业：星巴克礼品卡，Dior**礼品卡，京东礼品卡

对于商家来说，互联网的高效发展，带动购物线上化，礼品卡可自用/送好友使用，促进客户的积极参与

。由于其便利性，选择性大，能够在短时间内快速虏获消费者的心，带来更多的潜在用户。

礼品卡应用系统，带有社交特色的营销应用，通过社交互动和裂变模式，礼品卡模式快速打通线上和线下，丰富营销应用场景。

社交，新用户发起消费，获得礼品卡，赠送给微信的好友，帮助平台带来新的用户。新用户或者礼品卡可通过，在线**，好友转赠，实体卡券获得，有了这个礼品卡，直接通过线上兑换礼品商品。

礼品卡应用模式

线上运营模式

线下运营模式

像这个礼品卡的应用场景有很多的，**自用/送好友，就像星巴克的用星说，**礼品卡之后可以自己用，也可以赠送给好朋友，实现跨地区的爱。

节日员工福利发放，对于人数较多的公司，针对三八妇女节等节日，可和礼品企业合作，线上制作礼品

, 员工选择性更大, 直接领取, 节省人力物力

开业**营销, 公司开业时, 推出新品促销, 趣味互动, 让用户以更优惠的价格获得商品, 赠送好友, 实现社交裂变, 吸引潜在客户群体。

礼品卡应用系统优势

礼品卡商业模式升级

结合商城其他应用

各种奖励模式

推广奖励; 用利益推动社交分享, 形成裂变模式

店铺奖励; 让消费者成为经营者, 有效圈住**。

绩效奖励; 马太效应, 提高推广员的积极性。

区域奖励；有秩序管理**，利于**价值大化。

消费奖励；增加用户粘性，有效提升复购率

奖励;充分利用佣金资源，调动推广员的积极性。

共享商品素材