

# 蓝一电商 教您怎么利用赠品策略来引流

产品名称	蓝一电商 教您怎么利用赠品策略来引流
公司名称	湖南蓝一电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长沙市雨花区万芙路与迎新路交汇处汇景豪庭A座1703房
联系电话	18975608842

## 产品详情

做淘宝开店的，大部分卖家都有送过赠品给买家，这就属于赠品策略，但送的东西究竟有没有起到效果，我们又如何正确的去操作呢？蓝一电商为您详细讲解。（更多精彩内容可关注“湖南蓝一电商”公众号）

### 1、赠品策略的作用

赠品策略对于提升自然搜索权重有什么作用，具体的表现在哪里？大部分人对赠品的认知在于觉得可以促进消费者购买，提升转化。这也是正确的，我们转化率的提升，在提高商品的自然搜索排名方面非常重要。但如果过度的把赠品的作用放大，却适得其反。

比如有的卖家会在详情页当中过分的强调赠品的价值，尤其事一些价值不高的商品，为了提高转化率，出现，买一赠28，买一赠100这样的字眼。造成消费者对商家的赠品抱有非常高的期望值，当收到商品时却发现赠品并没有达到自己的预期，就会形成不满的情绪，从而给差评。这样短期内转化率是上去了，但是却造成了差评，得不偿失。

### 2、赠品的真正含义

如果我们从更广泛的含义上来去理解赠品的话，正确的应该是:在一次购买行为中，所有超过买家预期的价值，就叫做赠品。

比如：

消费者在我们这里买了一辆自行车，我们推出免费的在线指导安装服务；

宝妈在我们店里买了儿童玩具后，把她拉到不定期分享家教育儿干货经验；

某位男士在我们店里为女友买的生日礼物，我们贴心的放了一张手写贺卡，甚至这位买家自己都不知道贺卡的存在；

消费者在我们店里买一件衣服，在衣服里发现一张刮刮卡，刮开后，发现中了20元的红包，扫码可领取。

.....

这些都能被称为赠品，如果我们理解了这个问题，就能更自如的运用赠品策略，让消费者有在我们这下单有物超所值的感受。

### 3、赠品应具备什么特征

很多卖家都在思考到底应该送什么？因为要综合成本、赠品功能等多种因素。我记得蓝一电商有个学员说他以前卖蚊帐，他送的是那种定制了自己店铺的广告信息的扇子，两毛多的成本，他给下单的买家都送了几把，但是没起任何作用。这样的赠品就是反面教材，大家不要学习。赠送这种毫无价值的赠品，消费者收到也不会有什么惊喜的感觉。送这样的还不如不要送。

还有的人做服装店，会给买家送皮尺之类的，作用也微乎其微。没有价值，收到的多了，别人只会扔进垃圾桶。

### 4、赠品在于提高顾客满意度

现在的淘宝看重“顾客粘性”重视“充分挖掘流量价值”。要提高店铺这方面的搜索权重，可以试试蓝一电商的赠品策略。

#### (1) 精致的赠品

就像很多大品牌送的试用装，就是很少，但是多样化。既让顾客觉得惊喜，同时又推销了自己的其他产品。

#### (2) 价值不一定高，但是品质要好

好的赠品不一定是贵的，我们也没必要送那么贵，但是品质要好。比如说新奇的小玩意。好的赠品是锦上添花的，而不是雪中送炭，根本还是在于产品的本身价值。赠品不过是给消费者提升在我们店铺里的购物体验。

#### (3) 给人惊喜的感觉

好的赠品策略一般不提前告知，这样才能在客户收到东西时，有一种惊喜感。

#### (4) 如果碰到退货的怎么办

怎么办？很多商家会要求赠品一并退回，如果赠品无法退回了，商家可能会扣一些款，甚至是不给退！但是，你这样做有没有让消费者很不爽。从而永久失去一个潜在客户。如果赠品价值不高，可以做个顺水人情，这样可以尽可能的挽留住客户，如果赠品价值高，那说明赠品策略错误。

一个好的赠品策略不仅可以让客户给好评，还可以让客户二次回购。

蓝一电商专注网店教学，以专业的技术帮助学员掌握系统的网店知识。这里有更多网店相关技能倾囊相授，帮助更多的学员成功创业！想知道更多关于网店开店技巧，可以关注“湖南蓝一电商”公众号观看

。