

# منشأ منافع حاصله برای صاحبان کسب و کار

## افزایش درآمد

مشتریان ۳۰٪ بیشتر از موجودی کارت های هدیه خود هزینه و خرید میکنند.

## کسب وجه تمایز

کارت های هدیه و وفاداری خریداران جدید را جذب میکنند و تعداد مراجعه به فروشگاه را افزایش میدهند.

## تبلیغ برند

کارت های هدیه و وفاداری بصورت یک مشتری شما، بلبورد کوچک در کیف پولی هستند.

## قابلیت اعتماد

موجودی کارت های هدیه قبلاً پرداخت شده و مشابه چک های بدون پشتوانه نخواهند بود.

## ایجاد وفاداری

گرایش مشتریان برای مراجعه مکرر به کسب و کارهایی که از آنها کارت های هدیه و وفاداری دارند، بر مراتب بیشتر است.

## بهبود بازاریابی

کارت های هدیه و وفاداری باعث بهبود امکانات بازاریابی و تفکیک انتخابی مشتریان می شوند.

## کاهش حساسیت به قیمت

مشتریانی که از کارت های هدیه استفاده میکنند نسبت به قیمت ها حساسیت کمتری نشان میدهند.