

[#2022城事##游戏新春创作纪#](#) [#浓情中国年#](#) [#天南地北大拜年#](#)

到年底了，大部分连锁药店都会开展年底积分兑换活动。留心观察会发现，积分兑换的赠品主要集中在生活用品类别上，不同品牌药店的赠品基本上大同小异，包括超市的积分兑换也集中于生活用品类。例如洗洁精、果盘、不锈钢盘、卫生纸、拖把等等。换来换去还是这些东西，有些会员对积分兑换不再有太多的兴趣。



如何选对顾客心中的赠品？举个例子，当一个人非常非常饥饿的时候，他最想要的就是食物。匮乏什么，就会需求什么。所以，针对当下的大环境来说，顾客更容易感到匮乏的就是，跟新冠相关的一些物品。选这些赠品，要比生活用品类赠品，更能赢得顾客的心。因为大部分人的心里，无法离开新冠这个焦点。

下面列举几个赠品：

1、n95口罩

n95口罩是今年大家出门的必备品。论起来单个的价格几块钱左右，现在价格还在下降，这个单价听起来似乎不贵。但是，很多人忽略了一点，n95口罩是消耗品，天天要用，而且并不是短期用，所以，总体成本就高了。在现实生活中，并不是大

部分人都能轻松消费得起，有的人是省着用。所以，这样的赠品，就会显得可贵一些。



3、维生素C咀嚼片

补充维生素C，可以增强免疫力。自身免疫力强大了，才是抵抗外来入侵的有力武器。所以，在第一波的囤药潮中，维生素C也变得非常抢手。

维生素C咀嚼片酸甜可口，服用方便，在这波疫情中，很多人养成了日常维生素C的习惯。

维生素C也成为很多人出门的必备品。



5、消毒湿巾

在这波疫情中，很多人都养成了随时手部消毒的习惯，有的人会随身携带酒精喷雾，例如，乘坐电梯的时候喷一下，拿取快递的时候，先喷一喷。但是，如果春节期间，走亲访友，乘坐高铁、飞机等交通工具，则无法携带酒精，而消毒湿巾则可以携带。

在给顾客送赠品的时候，也可以温馨提醒顾客这一点。这样顾客获得的温暖会被放大。



总结：

任何一种营销活动，从来都不是照搬一种模式，而是用心分析，用心实践，才能获得良好的效果。