



givex[®]

GUÍA DE
MARKETING
PARA TARJETAS
DE REGALO



INTRODUCCIÓN

LAS TARJETAS DE REGALO SIGUEN SIENDO UNA DE LAS HERRAMIENTAS MÁS UTILIZADAS Y EXITOSAS QUE HEMOS PROPORCIONADO DESDE 1999.

Con el tiempo, hemos aprendido de nuestros clientes cómo han logrado sacar el máximo provecho de su programa y nos gustaría compartir ese conocimiento a través de nuestra Guía de mejores prácticas.

La información dentro de la guía de tarjetas de regalo tiene como objetivo proporcionar consejos y pautas que ayudarán a lograr un programa exitoso de tarjetas de regalo. Hay muchos beneficios que vienen de implementar y adquirir un programa de tarjetas de regalo

- **ADQUIERA NUEVOS CLIENTES**
- **ELIMINE EL FRAUDE DE EMPLEADOS Y CONSUMIDORES RELACIONADO ANTERIORMENTE CON CERTIFICADOS DE REGALO**
- **RECOPILE DATOS DE CLIENTES**
- **CONDUZCA CONSUMIDORES A SU SITIO WEB**



INDUSTRIA DE LA TARJETA DE REGALO

A PRINCIPIOS DE LA DÉCADA DE LOS 2000, LA TRANSICIÓN DE LOS CERTIFICADOS EN PAPEL A LAS TARJETAS DE PLÁSTICO CREÓ UNA GRAN DEMANDA Y CAMBIO DE TARJETAS DE REGALO.

Los minoristas comenzaron a implementar la tarjeta de plástico y, a través de esta transición, vieron un aumento del 50 al 100 % en las ventas.

A la gente le encanta la comodidad que ofrecen las tarjetas de regalo. El problema principal que venía con los certificados en papel era que no se podían usar varias veces. Los clientes se vieron obligados a usar el valor total, mientras que ahora tienen la posibilidad de usar la tarjeta de regalo varias veces.

- LA INDUSTRIA DE LAS TARJETAS DE REGALO ESPERA PROYECTAR \$698,2 MIL MILLONES EN VALOR TOTAL PARA 2024.
- LAS VENTAS ESTIMADAS PARA FINALES DE 2019 SON DE \$300 MIL MILLONES.
- EL 65 % DE LOS BENEFICIARIOS DE TARJETAS DE REGALO GASTAN ALREDEDOR DE UN 38 % MÁS DEL VALOR NOMINAL DE SUS TARJETAS.
- EL 73,4 % DE LOS ADULTOS DECIDIERON COMPRAR AL MENOS UNA TARJETA REGALO PREPAGO PARA LAS COMPRAS FESTIVAS.
- EL 75 % DEL VOLUMEN DE REEMBOLSOS DEL PROGRAMA DE TARJETAS DE REGALO SIGUE EN TARJETAS FÍSICAS VERSUS EL 25 % DE LAS TARJETAS DE REGALO DIGITALES.
- TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE 10 %.
- EL 91 % DE LAS PERSONAS ENCUESTADAS HA COMPRADO UNA, YA SEA PARA ELLOS (69 %) O PARA ALGUIEN MÁS (87 %).

LOS BENEFICIOS FINANCIEROS DE LAS TARJETAS DE REGALO

EL PROGRAMA DE TARJETAS DE REGALO TIENE MUCHOS IMPACTOS A CORTO Y LARGO PLAZO SOBRE EL NEGOCIO PROPIO Y LOS BENEFICIOS FINANCIEROS QUE PUEDE PROPORCIONAR.

Los beneficios que puede brindar el programa de tarjetas de regalo son ventas mejoradas, generación de ingresos, aumento en el conocimiento de la marca, aumento en la comodidad del cliente, más satisfacción del cliente y más tráfico de clientes.

MEJORANDO LAS VENTAS

- Las tarjetas de regalo actúan como un incentivo para que los consumidores compren artículos de alto valor. Por ejemplo, un cliente tiene una tarjeta de regalo valorada en \$50. No lo ven como un límite de presupuesto de \$50. Lo ven como un descuento de \$50 en un artículo de \$200.
- El 72 % de los clientes gastan más que el valor de su tarjeta de regalo. En promedio, los destinatarios gastarán un 20 % más que el valor de su tarjeta de regalo. El 90 % de las tarjetas de regalo se utilizan dentro de los primeros 60 días.

GENERANDO INGRESOS

- Nunca hay un mal momento para vender tarjetas de regalo. Es un negocio de todo el año. El 81 % de los consumidores compra tarjetas de regalo para cumpleaños. Se puede decir que siempre es el momento perfecto para comprar una tarjetas de regalo.
- El 61 % de los titulares de las tarjetas de regalo gastan más que el valor de sus tarjetas de regalo. El 75 % de esas personas gastan más del 60 % sobre el valor original de la tarjeta de regalo.



CONOCIMIENTO DE LA MARCA

- Las tarjetas de regalo de plástico actúan como una herramienta de marketing y promoción. Al colocar una tarjeta de regalo en nuestra billetera, actúa como un recordatorio para realizar una compra.
- Las tarjetas de regalo son publicidad rentable que ofrece una promoción comercial gratuita.

CONVENIENCIA DEL CLIENTE

- El cambio de certificados en papel a tarjetas de plástico ha aumentado las ventas de tarjetas de regalo. El 97 % de los principales minoristas venden sus tarjetas de regalo en línea.

GENERANDO TRÁFICO

- La tarjeta de regalo fomenta las visitas repetidas del cliente. El 55 % de los destinatarios de tarjetas de regalo requirieron más de un viaje de compras para gastar el saldo total de su tarjeta de regalo. Esto crea tráfico a un sitio web/tienda comercial.



CONCLUSIÓN

Nuestros clientes han descubierto que obtienen el mayor beneficio de sus tarjetas de regalo cuando invierten en apoyo interno, planificación a largo plazo y recursos adecuados para el programa. Con las estrategias correctas, las mejores empresas de su clase están aprovechando sus programas de tarjetas de regalo para conseguir nuevos clientes, recopilar datos de clientes y crear poderosos incentivos para que los clientes regresen.



MÁS SOBRE GIVEX

Givex es una solución global de gestión de operaciones basada en la nube diseñada para optimizar la eficiencia comercial y generar datos de clientes valiosos y procesables. Desde su fundación en 1999, Givex ha brindado inteligencia operativa en una amplia variedad de industrias, desde restaurantes y comercio minorista hasta hotelería y el sector de servicios, ofreciendo un conjunto completamente integrado de productos personalizables, que incluyen tarjetas de regalo, programas de lealtad, sistema de puntos de venta (POS), pedidos de servicio a mesas y reportes analíticos. La solución de venta de boletos Uptix™ de Givex transforma los boletos para deportes o eventos tradicionales en una plataforma interactiva móvil, brindando a los administradores de eventos nuevos conocimientos sobre su base de clientes y la capacidad de mejorar la experiencia de los fanáticos. Con más de 20 000 millones de transacciones realizadas en más de 55 países, Givex está a la vanguardia de cómo las marcas competirán por los clientes ahora y en el futuro. Para obtener más información sobre Givex, por favor visite www.givex.com.



giveX[®].com

CONTÁCTENOS

CANADÁ
+1 877 478 7733

ESTADOS UNIDOS
+1 877 478 7733

EMEA
+44 (0) 20 8865 3015

BRASIL
+55 11 3443 7783

AUSTRALIA
+61 7 5322 5360

HONG KONG
+852 2866 9668

CHINA
+86 755 83038498

SINGAPUR
+65 9679 6743

MÉXICO
+52 55 5584 6627

SUIZA
+41 21 803 61 61