

# 2023年送客户礼品申请报告 给客户送礼心得体会总结(通用10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 送客户礼品申请报告篇一

第一段：引言（150字）

送礼是商界中常见的一种交流方式，也是商业活动中不可或缺的一环。作为业务人员，给客户送礼是建立和巩固客户关系的重要手段。本文将从自己多年的经验出发，总结并分享给客户送礼的心得体会。

第二段：选择合适的礼品（250字）

给客户送礼首先要考虑的是礼品的选择。礼品的选择需要根据客户的喜好和需求来决定，让客户感受到真挚的关怀和尊重。例如，如果客户喜欢运动，可以选择一份高品质的运动装备作为礼物；如果客户是精于品味的人，可以送一瓶高档的红酒或一份精美的礼盒糕点。在选择礼品时，要注重礼品的品质和独特性，让客户感受到我们的用心和专业。

第三段：个性化定制礼品（250字）

除了选择合适的礼品，个性化定制礼品也是给客户送礼的一种有效方式。个性化定制能在送礼中营造出独特的氛围，让客户感受到独特的待遇。例如，可以在礼品上刻上客户的名字或公司Logo，这样能够增加礼品的实用性和纪念价值，让客户更加珍视这份礼物。个性化定制礼品还可以体现我们关

注客户的细节，以及我们的差异化竞争优势。

#### 第四段：送礼的时机与方式（250字）

送礼的时机与方式也是需要考虑的因素。在客户生日或公司成立周年纪念日时，送礼无疑是一个不错的选择。此外，与客户在会议、商务洽谈或重要庆典活动等场合中，亲自交付礼品是一个更好的方式。这不仅能够表达我们的诚意，还能够加深与客户的沟通和交流。同时，在送礼时，要注意不要显得过于随意或过于奢华，礼品的价值应该适度，体现我们的节俭和务实。

#### 第五段：关注礼品后续效果（300字）

送礼并不是一个简单的过程，更重要的是礼品的后续效果。送礼之后，要通过电话、短信或邮件等方式对礼物进行关怀和感谢，表达我们对客户的重视和关注。此外，要及时关注礼品的使用情况和客户的反馈，从中获取宝贵的信息和反馈，以便我们不断改进。我们还可以定期与客户进行近期活动和业务进展的沟通，以加深与客户合作和信任关系。只有持续地关注和维护，才能使送礼的效果得到最大的发挥。

#### 结尾段：总结与展望（150字）

给客户送礼是一项琢磨细腻、需要用心和专业的工作。通过多年的经验和总结，我逐渐明白了送礼的重要性和技巧。通过选择合适的礼品，个性化定制礼品，合理的送礼时机与方式以及对礼品的后续关注，我们能够更好地与客户建立和巩固良好的合作关系，提升企业的形象和竞争力。未来，我将不断学习和提高，以更好地服务客户，取得更大的商业成功。

## 送客户礼品申请报告篇二

我们经常会发现有的人很会说话，也许他送的礼很一般反而

客户却很高兴，为什么呢？因为这一切都是提前准备好的。在这里石头哥为大家提供一套简单实用的说辞框架：

- (1) 称谓/敬语
- (2) 为什么送礼(目的)
- (3) 关于礼品情况(故事)
- (4) 礼品能解决受礼者什么问题(好处)
- (5) 表达期望(意愿)

技巧4：不要临时抱佛脚

## 送客户礼品申请报告篇三

段落一：引言（200字）

在商业社会中，给客户送礼已成为一种普遍的商务礼仪。作为一名销售人员，我深刻意识到送礼对于维护客户关系和促进合作的重要性。通过与客户的互动，我不断总结实践经验，不断完善自己的送礼策略，并从中获得了许多宝贵的体会和启示。

段落二：礼品选择的原则与技巧（200字）

在选择礼品时，我始终坚持以客户的需求和喜好为导向，通过了解他们的背景和品味，选择出能够贴合其个性的礼品。同时，我也非常注重礼品的实用性和独特性，力求给客户留下深刻的印象。此外，礼品的价值也是一个关键因素，适度的价值表达了对客户的重视，但过高或过低的价值可能会造成误解。

### 段落三：送礼的时机与方式（200字）

送礼的时机也是需要谨慎把握的。个人生日、公司成立周年以及重要节假日等都是送礼的黄金时机。我通常会提前记录客户的个人信息，并在适当的时候送上精心挑选的礼品。在送礼的方式上，我喜欢亲自递送礼品，这样既能够展示我的诚意，也能够与客户进行面对面的交流，加深彼此间的了解。

### 段落四：送礼后的跟进与维护（200字）

送礼只是维护客户关系的一种手段，跟进与维护则是更重要的工作。在送完礼品后，我通常会定期与客户进行沟通，关心他们的近况并提供相关的帮助。此外，我会将关键时刻标记下来，如客户重大事件、合作项目等，以便在未来能够给予更加精准的关怀和支持。

### 段落五：送礼心得与成效评述（400字）

通过实践与总结，我逐渐明确了送礼的目标与意义，即建立互信、巩固关系和促进合作。仅仅追求表面的礼品价值是不够的，更需要从内在角度去思考和传递真挚的情感。通过精心挑选和送上个性化的礼品，我与客户的关系得到了显著的提升，合作的机会也逐渐增多。同时，送礼也帮助我建立了广泛的人脉，并与合作伙伴建立了良好的信任基础，为日后的推荐和合作奠定了坚实的基础。

总结：“给客户送礼心得体会总结”这一主题下，我通过五段式文章的方式，分别从礼品选择的原则与技巧、送礼的时机与方式，以及送礼后的跟进与维护等方面展开讨论。通过送礼这一行为，我不仅收获了客户关系的巩固和合作机会的增加，更重要的是从中体验到了互信与情感的真挚传递。在今后的工作中，我将继续坚持通过送礼来维持与客户的关系，并且不断提升自己的送礼策略，以取得更好的成效。

## 送客户礼品申请报告篇四

给客户送礼不仅是一种表达感激之情的方式，更是建立和维护良好客户关系的重要手段。在过去的几年中，我有幸与许多客户接触并学到了很多有关送礼的经验。在此，我将分享给客户送礼的几点心得体会和总结。

首先，了解客户是送礼的基础。在选择礼物之前，了解客户的喜好和兴趣是非常重要的。这可以通过日常交流、观察和调查等方式进行。例如，如果客户喜欢高尔夫运动，一套高质量的高尔夫球杆可能会成为一份非常实用和受欢迎的礼物。了解客户的个人爱好和喜好，能够给予他们有特殊意义的礼物，这不仅能够让客户感到被重视，也表明了我们对他们的关注和关怀。

其次，礼物的选择要符合客户的身份和职业。在商务场合，选择一些实用性强的礼物是比较安全且恰当的选择。例如，高品质的笔、名片夹或皮夹等都是商务人士常常使用的物品，这样的礼物能够在他们日常工作中发挥实际价值。同时，要注意礼物的价值不要过高或过低，给客户留下一个适度的印象，既不显得铺张浪费，也不会让人感到吝啬。

再次，礼物的包装和送达是体现我们重视客户的重要环节。一个精美的包装不仅能增加礼物的视觉效果，也能够表达我们对客户的尊重和关注。在包装礼物时，考虑到客户的喜好和个性，选择适合他们口味的颜色和材质。另外，在送礼的方式上，可以选择亲自送达或邮寄的方式，根据具体情况而定。无论哪种方式，都要确保礼物能够按时被客户收到，并附上一封诚挚的感谢信，表达我们的谢意和期望能够有更多的合作机会。

最后，礼物的后续跟进和回馈是建立长期客户关系的关键。送礼只是开启了与客户关系建立的大门，真正的建立和维护客户关系需要长时间的努力和跟进。一旦送出礼物，不要止

步不前，要及时地进行后续沟通和回馈。可以通过电话、邮件或亲自拜访等方式，了解客户对礼物的感受和使用情况，以及对我们的产品和服务的意见和建议。通过这样的跟进和回馈，能够更加深入地了解客户的需求和期望，为后续的合作奠定良好的基础。

总之，给客户送礼是一种有效的建立和维护客户关系的方式。通过了解客户、选择合适的礼物、精心包装和送达、以及后续的跟进和回馈，我们能够在商务场合中展现出专业的形象，并建立起相互信任和长期合作的关系。希望我的这些心得体会和总结能够对大家在给客户送礼时有所启发和帮助。

## 送客户礼品申请报告篇五

年终是快乐的，一个个节日相继来临，年终也是忙碌的，一年的工作需要总结。

身在礼仪之邦，繁缛的社交礼仪不可缺少，问候新老客户，既是对今年工作的回顾，也是对来年工作的规划。

年终收尾，这春节送礼送什么，如何送?这可大有讲究。

一起来看看新年如何给客户送礼 春节给客户送礼的学问 。

新年如何给客户送礼 春节给客户送礼的学问

首先，企业礼品不同于个人礼品，它首先必须是企业形象的代言人。

企业新年送礼的目的除了表达节日的一份祝福，关键是要维系好和客户的关系。

所以企业的新春送礼活动不但是一个整体的商务外交活动，

还要符合中国人的风俗习惯、遵守商务礼仪的基本要求。

处于不同行业的企业都有不同的企业形象，有的注重公司创新形象，有的力图表现雄厚实力，但有一个是共同点，即公司的馈赠礼品如果不是为了促销产品或服务，它就必须体现公司的文化底蕴。

其次，礼品要有独特的亮点，如果一个企业的礼品是客户随处可以买到的，就难以体现公司对客户的独到关注，这一点对公司公关重要的客户显得尤为重要。

企业礼品经营的关键在于人，人是有文化归属和自己的个性的，一个企业只有将自己的礼品活动上升到文化的层次，采用商业的运营手法，才能获得客户的欣赏。

所以企业选购礼品时，应该找专业的礼品设计公司，结合企业和客户特点量体裁衣，定制专属于自己企业的礼品。

用心是关键，礼品送出后要表达的是对客户的关心，要让客户体会到你的用心。

王总从事金融行业，常与银行、证券、政府机构的客人打交道，在送礼时根据客户的层次，选择了兔年普洱工艺茶礼品，茶面上印上自己公司的名称和祝福语，将中国茶文化和企业自身结合，送礼的同时又宣传了自己，一份健康有文化内涵的礼品怎会不让客户觉得送礼人很用心呢。

企业送礼送的是心意，送的'是文化，一份有心意的礼品，能在企业与客户之间架起一座友谊的桥梁。

很多人以为，赠送礼品主要是向客户表示感谢，一同又安定、加强了公司与客户之间已有出色联络。

迩来一次查询闪现，在赠送商务礼品的公司中有47%的答复

是“有效果”或“很有效果”，别的 39%的公司以为至少“有点效果”，只需2%的公司以为送礼毫无优点。

客户是我们的衣食父亲妈妈，送礼，当然不能没有客户的份！

一、中秋给客户送啥：

有用型：笔、本子、领带、钱包、香水、打火机、各类球拍等此类最常用，晓得客户喜欢、性格，投其所好。

客户比照容易接受，可以逐渐建立出色联络。

铺排型：台历、招财猫(类似的有牛、羊啥的吉祥物)、“水晶铺排”等。

此类礼品没有太多有用及经济价值，不会给客户留下太深形象。

打单子的要害时间，这类礼品仍是免了吧。

豪华型：手表、高级礼品等此类礼品，眼看业务要到手了，此时不出手要待何时？不过，紧记一定要摸清楚客户的“身世”，否则送了也是白送。

二、中秋给客户怎么送礼：

1、直接带去客户公司送给自个

2、交给秘书或前台代转(当然要注意包装，不能走光哦)

3、送礼公司(一样注意包装疑问)

4、约客户出来坐坐，一同送上

5、交与客户联络亲近且定心的第三者代送这几种方法，根据



礼品价值大小、人物等级、作业要害程度概括考虑，分配运用，没有很标准的做法，总之一原则：客户收着便当。

还要记取，不是自个当面送的话，往后一定要打个电话明示或暗示此作业！

### 三、怎么给客户送礼·送礼前的考虑

送礼目的：每个送礼都有一定目的，兄弟送礼是加深友谊，父亲妈妈给孩子送礼是增进亲情，给客户送礼，目的无非是希望坚持并增进友爱联络，等候后续长时间的协作，可是市场竞争如此剧烈的前提下，要怎么才华让客户认可你并记住你却是个大难题，因此，礼品的选择天然也成个了大疑问，太贵不敢送，贱卖拿不出手。

所以，要独出心裁，既要不俗又要寄予极好的寓意，不可过于名贵，有不能太贱卖，一定要可以凸显出你的心意！

### 四、怎么给客户送礼·送啥

根据上述种种要素的考虑，编者给我们举荐如下几款礼品，希望能给苦于中秋送礼的您带去几分构思。

### 五、中秋节给客户送啥

有用型：关于送礼的我们自身而言，都希望送出去的礼品能让客户形象深化，以抵达长时间的“广告效果”，送广告技能品便成为首选，送普洱技能茶，你也可以对技能茶进行特性描写图像和文字，印上公司logo□公司名称、联络方法、祝福语等，此举打破传统送礼方式，完全不同于别的礼品，既能保藏又能茶饮，两全其美！

而多数人用来保藏鉴赏，这于无形中不只闪现贵公司的实力，也可以展示您的自个魅力，一同也可以为您带来终年“广告

效应”，至少是5-10年!更重要的是寓意你们友谊深重，如同普洱茶，年份越久越醇香!是赠给亲朋好友、客户火伴的最佳商务礼品，又是兼具长时间广告宣传效果的广告礼品。

## 送客户礼品申请报告篇六

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力；

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

中秋月·邻里情——xx·天中豪园中秋节感恩答谢酒会

9月xx日（周五，农历八月十三日）下午5：00—8：35

天龙酒店宴会厅（须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全）

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者（文字+摄影）

3□xx公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

1、客户：由销售组以电话通知的.形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人（一张最多3人参加），总人数控制在180—230人左右。

自助冷餐酒会+互动游戏+表演+抽奖+隐性项目推介八、活动内容及流程

时间

节目安排

备注说明

5□00

客户陆续到场并签到

安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6□00

开场演员演唱《花好月圆》

掀起现场之节日气氛。

6□05

主持人致开场欢迎词

6□08

xx公司代表及客户代表致辞

邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户尊重；客户代表及发言由发展商安排。

6□10

主持人公布活动主要内容

主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6□15

节目表演

豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6□25

xx公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒

介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6□30

歌舞表演

音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6□50

互动游戏中秋有奖猜谜。

7□10

国基公司代表讲话及第一轮砸奖

讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖（模仿央视砸金蛋游戏），国基代表颁奖。

7□25

互动游戏

中秋有奖猜谜以及项目知识问答。

7□45

趣味表演及歌舞表演

各一个表演，增加现场欢笑声。

8□00

规划设计院代表讲话及第二轮砸奖

讲述建筑设计理念，所能提供给居住者的优越品质生活。抽奖5份，规则同前次，设计院代表颁奖。

8□15

独唱2首，第一首演员独唱，第二首可邀请现场观众共同即兴表演。

8□25

xx公司代表介绍最新销售政策，第三轮砸奖

宣布项目最新优惠政策。抽奖8份，规则同前次□xx代表颁奖。

共同歌唱《朋友》，活动结束后，客户领取礼品由主持人及演员领歌，在欢乐中结束活动。

备注：

餐饮费标准：建议为80元/人，总费用预计为 $200 \times 80 = 16000$ 元  
(需要最后与酒店方面落实)

## 送客户礼品申请报告篇七

商务送礼既然是一门艺术，自有其约定俗成的规矩，送给谁、送什么、怎么送都很有奥妙，绝不能瞎送、胡送、滥送。根据古今中外一些成功的送礼经验和失败的教训，起码我们应该注意下述原则：

### 1、礼物轻重得当

一般讲，礼物太轻，又意义不大，很容易让人误解为瞧不起他，尤其是对关系不算亲密的人，更是如此，而且如果礼太轻而想求别人办事难度较大，成功的可能几乎为零。但是，礼物太贵重，又会使接受礼物的人有之嫌，特别是对上级、同事更应注意。除了某些爱占便宜又胆子特大的人之外，一般人就很可能婉言谢绝，或即使收下，也会付钱，要不就日后必定设法还礼，这样岂不是强迫人家消费吗？如果对方拒收，你钱已花出，留着无用，便会生出许多烦恼，就像平常人们常说的：“花钱找罪受”，何苦呢。因此，礼物的轻重选择以对方能够愉快接受为尺度，争取做到少花钱，多办事；多花钱办好事。

### 2、送礼间隔适宜

送礼的时间间隔也很有讲究，过频过繁或间隔过长都不合适。

送礼者可能手头宽裕，或求助心切，便时常大包小包地送上门去，有人以为这样大方，一定可以博得别人的好感，细想起来，其实不然。因为你以这样的频率送礼目的性太强。另外，礼尚往来，人家还必须还情于你。一般来说，以选择重要节日、喜庆、寿诞送礼为宜，送礼的既不显得突兀虚套，受礼的收着也心安理得，两全其美。

### 3、了解风俗禁忌

送礼前应了解受礼人的身份、爱好、民族习惯，免得送礼送出麻烦来。有个人去医院看望病人，带去..。

礼品建议：月饼礼盒

主要提供的礼品卡和礼品册，您只需将定制的礼品卡赠送给客户手中即可，客户可自己兑换礼品。每张礼品卡册包含多种礼品组合，持卡人可自由选择喜爱的礼品，将礼品的选择权完全交给收礼人，大大提升收礼满意度。兑换礼品有四种方式可供选择：电话兑换、微信兑换、在线预约、上门自提，一旦确定礼品，立即发货，全国免费送货上门，当日或次日即可到达！

文档为doc格式

## 送客户礼品申请报告篇八

1、高雅的人，看背影就知道；奋进的人，听脚步就知道；和善的人，看笑容就知道；自信的人，看眼神就知道；吉祥的人，看您就知道。祝新春快乐！

2、过年好！虎虎生威辞旧岁，玉龙腾飞贺新年。袅袅炊烟添喜气，团团圆圆合家欢。推杯换盏述想念，载歌载舞乐无边。借此良辰送祝愿，祝你幸福永平安。

3、神说：幸福是有一颗感恩的心，健康的身体，称心的工作，一位深爱你的人，一帮信赖的朋友你会拥有这一切！祝牛年快乐！

4、心想事成是幸福，生活简单是幸福，想一个人是幸福，爱一个人是幸福，付出也是种幸福，被幸福包围就是幸福，幸福很单纯！所以你也要幸福喔！

5、当领导都是高高在上，话大气粗目不正视趾高气扬。而你当领导带头实干用行动带动干劲，和工人一起上班现场办公，咱们工人的好领导。祝春节吉祥如意！

6、经验是过去一年坎坎坷坷练出来的，成功是过去一年碰碰撞撞闯出来的，有了19年的经验闯荡，20年有什么好怕的，你我要继续风风火火闯九州，因为2比1多一个1，寓意你会比去年多收获！

7、世界如此忙碌，用心的人就会幸福；想你的脸，心里就温暖；想你的嘴，笑容跟着灿烂！随着新年的到来，关心你的人要跟你道声：新年快乐！

8、小小的短信，装着暖暖的阳光；小小的短信，开着幸福的花朵；小小的短信，装着童年的欢乐；小小的短信，送去我的嘱托：春节，别宅着了，出来乐呵一下。

9、牛年就这么到了，给你送去我真挚的祝福：送你一匹白马，让你成为白马王子；送你一匹黑马，让你成为黑马王子；春节到了，无论白马黑马，能跑的都是好马；朋友，祝福你春节快乐！

10、思一年念一年缘分啊，祝福语吉利话谢谢啊，朋一群友一伙聚聚吧，说一谈笑一笑开心呀，\_\_呀上帝呀保佑我们大家吧，发财呀好运呀就在20xx啦。



11、新年好新春到，祝您年年有今日岁岁有今朝，愿收到信息的你新年新春有好运，在新的一年里能越来越漂亮，事业能一帆风顺，钞票越来越多，好运多多。

12、新年伊始，春回大地，许下心愿，说声平安。在新的一年里，送上我满满的祝福和久久的问候，祝愿你快乐每一天，幸福到永远，精彩生活永不变！

13、短信常常送祝福，预祝你新年福不断。信息化的时代，送出信息化的问候，愿云计算计算出你无限的快乐，幸福随时随地移动支付，健康平安不停步！

14、恭喜恭喜恭喜你！祝你财源广进、福星又高照！福气、财气、运气、人气，样样样都不缺，祝你大富大贵一整年！

15、牛年到来喜事多，一份福气，全家幸福；一份财气，财运亨通；一份运气，好运连连；一份喜气，喜气洋洋。愿同学新年快乐，万事大吉！

16、新一年里，我决心为全国人民做三大事：给珠穆朗玛修电梯；给长城贴瓷砖；给飞机装倒挡；做三小事：给苍蝇戴手套；给蚊子戴口罩；给你喂饲料！

17、爆竹声声响，鸣出好运道；红灯高高照，映出前途好。春晚歌声闹，唱出新吉兆；美宴桌桌香，烹出生活妙。玉鸡乐滔滔，贺出新年到！

18、沉重的一年将要过去，又迎来了新的一年，祝你新年、新春，新气象、新收获、新成果，新步伐，走新路、新上加新、天天快乐，心想事成。

19、新年临近手机忙，铃声常常急急响。快乐笑容挂脸上，知心话语心底藏。祝福话语写千行，短信一条情意长。千言万语化一句，愿你牛年喜洋洋！

20、总有一张年画诠释如意吉祥，总有一副春联表达美好心愿，总有一缕烟花放飞精彩生活，总有一桌年夜饭围成团团圆圆，总有一条短信给你提前拜年。牛年大吉！

21、春节将至，我许下了一个愿望，希望我的朋友都是幸福的，快乐的，没有烦恼，没有委屈，爱自己，幸福跟着来，温馨过春节！

22、情如老酒封存愈久愈香醇，一句短短祝福就能开启坛盖品尝浓醇酒香；友情就如一轮红日默默付出而无求，一声轻轻问候就是一束温暖阳光。祝春节快乐！

23、我为你拽一片蓝天为纸，执一缕清风为笔，拾一串大自然的气息为墨，酿一份深情为词，写一笺真心为你。此时，我以指尖当蜡烛，燃一串祝福给你，同学，新年快乐！

24、新年来百花香，一条信息带六香。一香送你摇钱树，二香送你贵人扶，三香送你工作好，四香送你没烦恼，五香送你钱满箱，六香送你永安康！祝春节快乐！

25、春节快到，祝福先到。一祝家祥和，二祝身健康，三祝事成功，四祝钱财旺，五祝好运来，六祝心情畅，七祝爱情甜，八祝父母壮，九祝万事顺，十祝友情长。

26、春联贴在门上，爆竹响在头上，灯笼挂在墙上，年味洋溢心上，手机拿在手上，祝福发在正点上。烟花绽放，牛年吉祥！

27、假如我能攀登险峰，是您给了我强健的体魄；假如我能遨游天际是你给了我理想的翅膀；假如我能矗立浪尖，是你给了我击浪的勇气。感谢您——老师，祝您春节快乐！

28、将20xx的生活“花盆”重置：倒掉20xx烦恼旧土，除去20xx苦闷杂草，栽上20xx(x+1)新鲜希望，期盼20xx(x+1)

美丽花香□20xx(x+1)年，将更多的热情撒入事业和生活，愿你事事顺心，大吉大利。

29、春节了，想我吗？想我就往下按，你真的在按啊，没想到你这么想我，真的好感动，所以我要跟你说一声：春节快乐！

30、春节问声好，祝福要趁早：愿您年轻永不老，薪水月月攀新高，生活每天有欢笑，佳人相伴夕与朝，朋友增多不减少，牛年好运把你找！

31、春意暖人间，采一束幸福的花，撷一颗快乐的果，送到你的门前，愿你生活快乐，幸福美满；春节到眼前，寄一封温馨的信，发一条吉祥的祝福，萦绕你的耳边，愿你事事如意，好运相伴！

32、玉鸡声声歌喉嘹，银鸡阵阵舞蹈跳。唱出牛年吉祥照，跳出未年如意笑。祝你牛年生胖宝，一家三口幸福闹。愿你生活美满耀，人欢年丰安康绕。

33、春节天冷气氛热，祝福短信看着乐。新年新貌精神佳，人人都唱流行歌。广场舞蹈有特色，腰系红绸两头捏。欢快秧歌扭起来，健康幸福多喜乐。祝你春节喜乐天！

34、风声、雨声、读书声，声声入耳，鲜花、掌声、祝词表白了学生的心愿：老师您辛苦了！学生祝您：天天“新年”，永远快乐！

35、风也怡然，云也灿烂，阳光斑斑点点；道也豁达，路也平坦，脚印深深浅浅。雪花簌簌，幸福浅浅，生活简简单单。祝春节吉祥！

36、年末又到，带着的辉煌，迎接的美好。珍藏的是记忆，忘掉的是烦恼，让的快乐与的幸福接轨，让生活精彩每一天！

37、漫天雪花飘飘，迎来了除夕，让久违的心灵相聚吧，除夕快乐！愿我的祝福能融化寒冬，温暖你的心灵。——一个爱你的人。

38、新年快乐，唱着那首“月亮在白莲般的云朵里穿行，晚风吹来一阵阵快乐的歌声”，悠远的童年啊，你又这么蹦蹦跳跳、灿灿烂烂的来了。

39、值此春节之际，祝你：大财、小财、意外财，财源滚滚；亲情、友情、爱情，情情如意；官运、财运、桃花运，运运亨通；爱人、亲人、友人，人人平安！新春快乐！

40、祝你的电脑在新的一年里，平平安安，百毒不侵，不死机，不被黑，上网飞快，聊天特神——别忘给它换颗“奔腾”的“芯”。

## 送客户礼品申请报告篇九

随着商务礼仪的普及，越来越多的企业和个人开始重视与客户之间的关系维护。在这个时代，给客户送礼已经成为一种常见的表达感谢和留住客户的方式。然而，如何恰当地给客户送礼，不仅仅是物质层面的互动，更需要一种细致入微、关怀备至的心态。在多年的工作实践中，我从中总结出了一些心得体会，希望能够与大家分享。

首先，选择合适的礼物是送礼的第一步。在选择礼物时，我们应该深思熟虑，根据客户的性格、喜好和实际需求来挑选。例如，如果客户是一个咖啡爱好者，一个精致的咖啡杯或是一包特色咖啡豆都是不错的选择；如果客户是一个健身迷，一本健身指南或是一套健身器材可能会让他们感到非常开心。总之，礼物的选择要与客户的需求和兴趣相关，这样才能表达出我们真心关心的心意。

其次，在送礼过程中我们应该注重礼物的包装和送达方式。

一个精致的包装能够让礼物更有质感，并传达出我们的体贴之情。我们可以选择一些高品质的包装材料，如丝带、烫金纸等，将礼物包装得美观大方。此外，送礼的方式也应该与客户的需求相结合。如果客户较为繁忙，可以选择快递或是上门送达的方式；如果客户比较喜欢互动，我们可以亲自前往，将礼物送到客户的手中，并与客户进行一次深入交流。

第三，送礼的过程中，我们应该考虑到客户的感受和便利性。有些客户可能对收到礼物会感到不好意思，因此我们可以在礼物中附上一张温馨的便签，表达我们的心意，并解释送礼的动机。另外，如果客户工作繁忙，我们也可以事先与客户约定好送礼的时间，避免给他们带来不便。通过这些细节的处理，我们能够让客户感受到我们的周到和贴心，加深彼此之间的关系。

接下来，送礼之后，我们不能忽视后续的跟进。送礼只是一个开始，我们需要通过后续的关怀和跟进来巩固与客户之间的关系。我们可以定期发短信或是邮件，询问客户对礼物的使用情况，听取他们的反馈，并表达我们的关心。在特殊的节日或是客户生日之际，我们也可以再次送上一些小礼物，以表达我们的祝福和关怀。通过这种持续的关怀和跟进，我们能够建立起更加稳固和长久的合作关系。

最后，对于送礼这样的商务行为，我们应该始终保持诚信和真实，不给客户带来任何的负担和压力。我们不应该利用送礼来追求暗示或是求得回报，而是应该以真心和诚意为客户付出。只有在真诚的心态下，我们才能够建立起真正的信任和合作关系。

总结起来，给客户送礼是一种细致入微、关怀备至的行为，需要从礼物的选择、包装和送达方式等方面注重细节。同时，我们还需要考虑到客户的感受和便利性，以及后续的关怀和跟进。最重要的是，我们要始终保持诚信和真实，以真心和诚意为客户付出。只有这样，我们才能够建立起真正的合作

关系，并提升自己在商业世界中的竞争力。

## 送客户礼品申请报告篇十

第一段：介绍送礼的重要性的目的（200字）

对于商业领域来说，给客户送礼是一种重要的业务策略。送礼能够表达对客户的感激之情，增强彼此之间的合作关系。通过送礼，可以建立长期稳定的客户关系，提高客户的满意度和忠诚度。此外，送礼还可以为企业树立良好的形象，树立品牌价值，促进业务发展。然而，送礼的目的并不只是为了收获利益，更是为了传达真诚和关心，建立满意和互信的关系。

第二段：选择合适的礼物（300字）

选择合适的礼物是送礼过程中的关键一步。首先，要了解客户的喜好和需求。可以通过平时的交流或调查来获取这些信息。其次，要根据客户的身份和地位来确定礼物的价值。不同的客户可能有不同的价值观和接受能力。最后，要考虑到礼物的实用性和独特性。实用的礼物能够为客户提供一定的帮助，而独特的礼物能够展示出你的用心和特殊之处。

第三段：注意送礼的时间和方式（300字）

送礼的时间和方式也是需要注意的。首先，要选择一个合适的时间送礼。可以选择一些特殊的节日或客户的生日，以表达你的祝福和关心。其次，要选择合适的方式送礼。可以选择亲自送礼，这样能够表达出你的诚意和重视。如果不方便亲自送礼，也可以选择快递或邮寄的方式，但一定要提前告知客户。最后，要注意礼物的包装和附赠的祝福卡。精美的包装和真挚的祝福语能够增加礼物的美感和感动客户的程度。

第四段：做好送礼后的跟进工作（200字）

送礼的作用并不仅仅是在于送出礼物，更重要的是送完礼物后的跟进工作。首先，要及时向客户表示谢意，表达你的诚意和感激。可以通过电话、邮件或短信等方式进行沟通。其次，要关注客户的反馈和意见。了解客户对于礼物的喜好和满意度，以便今后更好地选择合适的礼物。最后，要建立一个定期的沟通和反馈机制，以维护良好的客户关系。

#### 第五段：总结经验和体会（200字）

送礼是一门艺术，需要经验和技巧。通过多次的送礼实践，我深刻体会到了一些经验和教训。首先，要注重礼物的真诚和个性化。只有真诚和用心才能打动客户的心。其次，要尊重客户的文化和习俗，选择符合客户习惯的礼物。最后，要持续保持和客户的联系，不仅仅在送礼时才关注客户，要在平时和节假日都保持一定的沟通和交流。

通过送礼，我不仅仅收获了客户的满意和业务的发展，更重要的是建立了良好的人际关系和合作伙伴关系。我相信，在今后的工作中，我会继续不断地学习和提升自己的送礼技巧，以更好地服务客户，促进合作共赢。