

KAKO NAPRAVITI USPEŠAN LOYALTY (LOJALITI) PROGRAM?



7 ključnih koraka za sticanje doživotnih mušterija

Postizanje lojalnosti kupaca danas je prioritet za većinu kompanija. Zapravo, povećanje lojalnosti bio je apsolutni prioritet 80% donosilaca odluka u velikim kompanijama u prethodnim godinama.

Savremeni potrošači su uvek „na netu“, imaju veću mogućnost izbora i samim tim nisu toliko ograničeni i vezani za pojedine brendove ili proizvode. Dakle – postaje sve teže privući i zadržati

kupce. Na koji način današnje kompanije i brendovi mogu uspešno odgovoriti na zahteve sve kompleksnijeg tržišta i pridobiti i zadržati poverenje modernog kupca?

Pogledajte kako se proces razvoja uspešnog loyalty (lojaliti) programa može sprovesti u sedam faza...

[ZANIMLJIVA STATISTIKA LOYALTY \(LOJALITI\) PROGRAMA](#)

[KAKO IZABRATI ODGOVARAJUĆI LOYALTY \(LOJALITI\) PROGRAM?](#)

[LOYALTY \(LOJALITI\) NA MERU](#)