

# 5 Razloga zašto Vašem Malom Biznisu Treba Loyalty Program

U današnje vreme, kada konkurencija raste iz dana u dan, lojalnost kupaca postaje ključ uspeha. Iako mnogi vlasnici malih biznisa oklevaju da uvedu loyalty programe, misleći da su skupi ili previše komplikovani, istina je da oni mogu doneti mnogo više koristi nego što mislite. Ako ste i dalje neodlučni, evo pet razloga zašto je sada pravo vreme da uložite u loyalty program.

## 1. Lakše je zadržati kupce nego privući nove

Poznato je da privlačenje novih kupaca može biti 5 do 25 puta skuplje od zadržavanja onih koji već kupuju kod vas. Lojalni kupci nisu samo jeftiniji, već i troše do 67% više nego novi. Dobar loyalty program pomaže da ih zadržite i vraćate iznova, čime smanjujete troškove i povećavate zaradu.

## 2. Loyalty programi podstiču veću potrošnju

Privlačne nagrade ili popusti mogu motivisati kupce da potroše više prilikom svake posete. Na primer, restoran koji daje besplatan desert posle pet poseta podstiče goste da češće dolaze. Takvi podsticaji povećavaju prosečnu vrednost svake kupovine i, samim tim, ukupnu prodaju.

## 3. Bolje upoznajete svoje kupce

Možda trenutno nemate puno podataka o kupcima, ali loyalty programi su odličan način da počnete da ih prikupljate i saznate više o svojim kupcima – šta vole, koliko često kupuju i koje su im navike. Na osnovu tih informacija, lako možete kreirati personalizovane ponude koje odgovaraju njihovim potrebama, što povećava njihovu angažovanost i lojalnost.

## 4. Izdvajate se od konkurencije

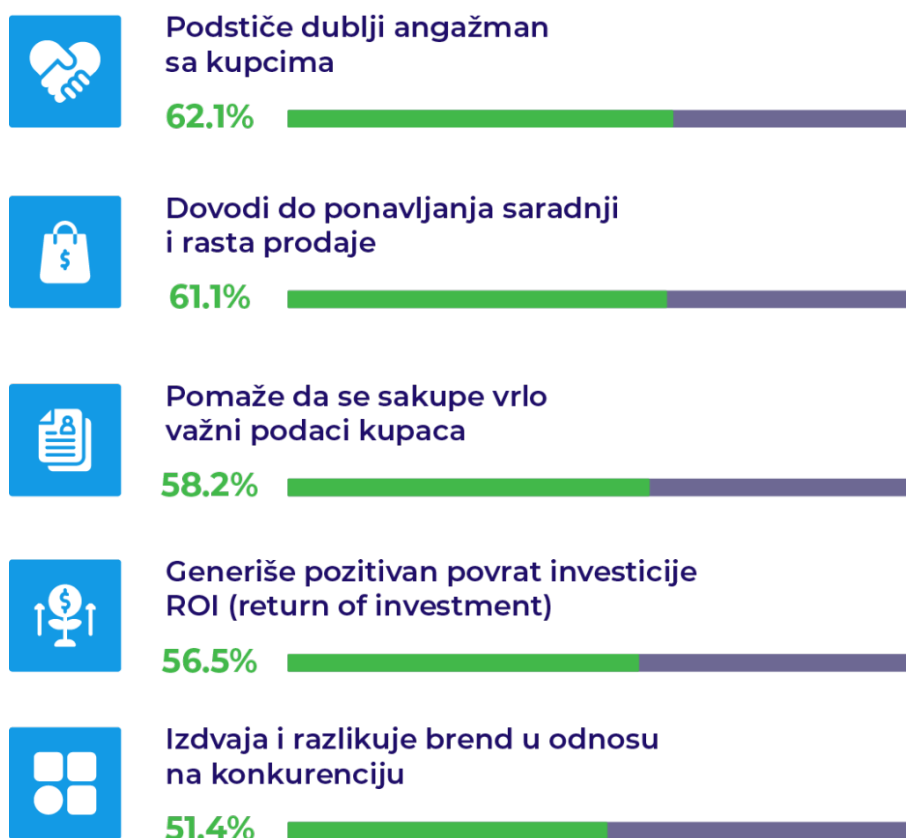
Mala preduzeća često se oslanjaju na lični kontakt sa kupcima kako bi se izdvojila iz mase, a loyalty program vam može pomoći da taj odnos

dodatno ojačate. Ekskluzivne ponude, rani pristup popustima ili posebne nagrade daju kupcima razlog da se vrate baš vama, čak i kad drugi nude slične proizvode ili usluge.

## 5. Kupci vas rado preporučuju

Zadovoljni kupci su najbolji ambasadori vašeg brenda. 92% ljudi više veruje preporukama prijatelja nego bilo kojoj reklami. Loyalty program ne samo da čini kupce srećnim, već ih i motiviše da vas preporuče drugima, čime prirodno širite svoju bazu kupaca.

A ako vam ovih 5 razloga nije dovoljno, pogledajte neke od razloga zašto su brendovi zadovoljni svojim loyalty programima.



*Slika 1: Top razlozi za zadovoljstvo brendova sa loyalty programom*

## Kako da započnete?

Pokretanje loyalty programa ne mora biti komplikovano. Postoje mnoge platforme osmišljene upravo za mala preduzeća, sa jednostavnim sistemima za praćenje nagrada i upravljanje podacima. Krenite s nečim osnovnim – na primer, kupci skupljaju poene za svaku kupovinu, a kasnije možete proširiti program sa ekskluzivnim nagradama ili

nagradama po nivoima.

### **Da li je loyalty program pravi izbor za vas?**

Ako želite da zadržavanje kupaca postane isplativa strategija, loyalty program je pravi korak. Počnite što pre i ubrzo ćete videti rezultate kroz veću prodaju, bolje razumevanje svojih kupaca i čvršće odnose sa njima. Ne čekajte da vas konkurencija pretekne – krenite već danas ka lojalnijoj i zadovoljnijoj bazi kupaca!

[Da li je vaš brend spreman za loyalty program?](#)