

LOYALTY (LOJALITI) NA MERU



Zanimljiva statistika loyalty programa

Da li ste znali da je prelomna tačka u kojoj se „običan“ korisnik pretvara u lojalnog njegova treća kupovina?

Da 20% dobrih starih korisnika pravi 80% prihoda vaše kompanije.

Da bi se cca 73% potencijalnih kupaca, ukoliko su svi ostali parametri ponude slični ili isti, odlučilo za onu kompaniju koja ima implementiran program lojalnosti.

Šta je to što motiviše kupce za priključivanje loyalty programu, odnosno kako se često kod nas kaže, lojaliti program?

I kako će se na kraju, to odraziti na Vaše poslovanje ?

Preuzmite dokument i pogledajte još zanimljive statistike vezane za Loyalty odnosno lojaliti programe!

KAKO NAPRAVITI USPEŠAN LOYALTY (LOJALITI) PROGRAM?

ZANIMLJIVA STATISTIKA LOYALTY (LOJALITI) PROGRAMA