

ZANIMLJIVA STATISTIKA LOYALTY (LOJALITI) PROGRAMA

LOYALTY NA MERU

www.loyalty.rs

Zanimljiva statistika loyalty programa



5X VIŠE KOŠTA
pridobiti novog korisnika
nego zadržati postojećeg

Smanjenjem stope
Churna* za 5%

Izvor: Inspec
*napuštanje korisnika, korisnici koji su
prešli kod konkurencije

Moguće je povećati profitabilnost kompanije 25 -125 %

49%



Kupaca tvrdi da troše više na kupovinu otkad su se priključili loyalty programu

61%



Maloprodavaca navodi zadržavanje korisnika (customer retention) kao svoj najveći poslovni problem

67%



Potrošača je izjavilo da su pokloni iznenađenja veoma važan deo loyalty programa

69%



Potrošača je u jednom istraživanju izjavilo da je na njihov izbor maloprodaje najviše uticalo na to da li kupovinom mogu da zarade nagrade iz customer loyalty programa

72%



Ispitanika istraživanja na temu lojalnosti je izjavilo da bi, u slučaju sličnih ostalih elemenata ponude, kupovali kod onih koji imaju program lojalnosti

83%



Kupaca je izjavilo da ih loyalty programi čine sklonijim nastavku saradnje sa određenim kompanijama

TOP 4 MOTIVA ZA UČEŠĆE U LOYALTY PROGRAMIMA

Finansijski benefiti su glavni podsticaji učešća u programima lojalnosti



POPUSTI



CASH BACK



BESPLATNI
PROIZVODI



BESPLATNA
ISPORUKA

Dobar program lojalnosti rezultira dobrim ROI

- 2,4 x Veći prihod po kupcu
- 80% Više ponovljenih kupovina
- 33% povećanje prosečne vrednosti kupovine

zmart
SOLUTION

Zanimljiva statistika Loyalty (lojaliti) programa

Da li ste znali da loyalty program, odnosno kako se kod nas kaže lojaliti program, može da poveća profitabilnost Vaše kompanije za 25-125%?

Glavni podsticaj za učešće korisnika u programima lojalnosti jesu finansijski benefiti.

Dobar program lojalnosti rezultira sa 2,4 puta većim prihodom po kupcu.

80% više ponovljenih kupovina kao i povećanje prosečne vrednosti kupovine za čak 33%.

Više zanimljivih statistika loyalty (lojaliti) programa na:
<https://www.loyalty.rs/lojaliti-program-na-meru/>