

FIDÉLITÉ CLIENT : CRÉEZ DES LIENS SUR LE LONG TERME

Plus que jamais, les marques ont besoin de clients fervents et fidèles qui effectueront des achats récurrents, vanteront leurs mérites et leur fourniront de précieux avis. Découvrez comment maximiser votre ROI marketing et booster la fidélité de vos clients.



Offrez des **AVANTAGES** : créez des expériences personnalisées à valeur ajoutée

79 %

des consommateurs sont prêts à continuer à utiliser les produits et services de marques qui proposent des programmes de fidélité intéressants

(Bond, 9th Annual Loyalty Report, 2019)

54 %

des consommateurs autoriseraient les entreprises à utiliser leurs données personnelles en échange d'expériences plus personnalisées

(Étude Selligent - Le consommateur connecté, 2019)



Cultivez **LA TRANSPARENCE** : soyez clair sur la manière dont vous partagez et protégez les données



73+ %

des consommateurs estiment que la transparence est plus importante que le prix lorsqu'ils choisissent une marque

(Inc., mars 2018)

40 %

des consommateurs seraient prêts à changer de marque pour une marque faisant preuve de plus de transparence.

(Food Business News, novembre 2016)



ENTRETENEZ la relation : fournissez à vos clients ce dont ils ont besoin et veillez à ce que le contact reste personnel

10 x plus

de satisfaction client grâce à une personnalisation efficace

(Bond, 9th Annual Loyalty Report, 2019)

77 %

des consommateurs aiment que les marques leur témoignent de la reconnaissance

(TD Bank, 2016)



Faites de vos clients des ambassadeurs **DÉVOUÉS** : offrez-leur ce petit plus qui fera toute la différence

61 %

des consommateurs estiment qu'un cadeau surprise qui récompense leur fidélité est la meilleure façon de créer de l'engagement

(Merkle HelloWorld Loyalty Report, 2019)

77 %

des consommateurs entretiennent des liens avec des marques précises depuis au moins dix ans

(InMoment, 2018)

Bonne nouvelle ! Vous pouvez créer des clients fidèles qui s'engageront sur le long terme avec votre marque. Avec Selligent, les marketeurs B2C peuvent compter sur une plateforme omnicanal unique pour bâtir des relations personnelles avec leurs clients, leur faire vivre des expériences pertinentes et forger avec eux des liens étroits. Plus d'informations sur www.selligent.com.

