

Дмитрий Красноводский

16+



# Как удержать клиентов?

Что для этого необходимо сделать?

Дмитрий Красноводский

**Как удержать клиентов? Что  
для этого необходимо сделать?**

«ЛитРес: Самиздат»

2019

## **Красноводский Д. С.**

Как удержать клиентов? Что для этого необходимо сделать? /  
Д. С. Красноводский — «ЛитРес: Самиздат», 2019

В любом бизнесе вопрос удержания клиентов имеет самое важное и критическое значение. Учитывая этот факт, что сохранение благоприятных отношений с существующими клиентами менее затратно, чем построение отношений с новыми, для любой компании является наиболее выгодной стратегией.

# Содержание

Необходимость удержать клиентов	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

## **Необходимость удержать клиентов**

Фирмы должны не только придавать значение улучшению отношений с партнерами по цепочке поставок, но и устанавливать более тесные и прочные связи с конечными потребителями.

В прошлом клиент был элементом безразличного отношения по нескольким причинам: либо поставщиков было немного, либо у покупателей были ограниченные возможности выбирать их, либо другие поставщики оказывали услуги так же плохо, как и первоначальный поставщик. или рынок развивается так быстро, что компании не заботятся о полной удовлетворенности потребителей. Если компания еженедельно теряет сотню клиентов и получает еще сотню, ее деятельность считается удовлетворительной. На самом деле это лишь отражало хорошее «массовое движение» потребителей, причем связанные с этим расходы были намного выше, чем если бы компания удерживала все сто клиентов, не выигрывая ни одного.

В настоящее время компании должны обратить пристальное внимание на индекс неверности клиентов и искать пути снижения его уровня.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.