

ACTIV'CREATEURS

LE BULLETIN D'INFORMATION MENSUEL DE LA
CREATION D'ENTREPRISE



**AUTRES ARTICLES DANS
CE NUMÉRO :**

*Gagner des clients et
les fidéliser.*

FIDELISER SES CLIENTS

La fidélisation des anciens clients est aussi primordiale que l'acquisition de nouveaux ! Il faut rentabiliser vos dépenses en acquisition et conversion par la fidélisation de vos clients.

Les fidéliser peut vous rapporter gros si votre stratégie est efficace. Ils peuvent devenir les ambassadeurs de votre marque, évoluer en tant que prescripteurs et porte-paroles sur les réseaux sociaux.

Voici quelques astuces à adopter.



GAGNER DES CLIENTS ET LES FIDELISER

Que ce soit pour convertir des visiteurs en prospects, ou transformer des prospects en clients, votre travail ne fait que commencer ! Adoptez une politique de fidélisation client pour pérenniser votre entreprise.

Il est difficile de les séduire en permanence... Fidéliser vos clients vous coûtera cependant moins cher que d'en chercher de nouveaux : gardez donc votre énergie pour les faire revenir !

La fidélisation client a pour but de maintenir une relation durable avec vos clients en instaurant un climat de confiance, car une clientèle fidèle peut :

- Consommer plus et plus facilement
- Être la meilleure publicité pour l'entreprise par le bouche-à-oreille !
- Accroître plus de bénéfices pour votre entreprise
- Consolider votre image
- Renforcer l'attachement du client à votre marque
- Vous donner un avantage concurrentiel

Cliquez pour lire l'article:



**IL FAUT DES MOIS POUR TROUVER UN CLIENT
ET SEULEMENT QUELQUES SECONDES POUR LE PERDRE.**