

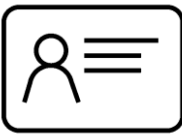
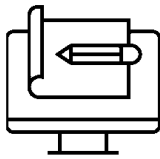
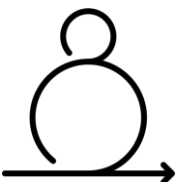


In 5 stappen naar loyale klanten. Aandacht en een klein beetje liefde!

Je bestaande klanten zijn je meest belangrijke klanten!

Het is essentieel om je meest waardevolle klanten te behouden, en meer omzet te krijgen via je bestaande klanten. Daarvoor moet je goed weten wie je klanten zijn, waarom klanten voor jouw organisatie gekozen hebben, en hoe je ze kunt behouden.

Wil je inspiratie op klantbehoud of wil je het niet allemaal zelf doen? Neem contact op met Barbara (06 51514499 / barbara@marketing-queens.nl) of Sybella (06 53185141 / sybella@marketing-queens.nl)

Stap 1.	Stap 2.	Stap 3.	Stap 4.	Stap 5.
Bepaal doel & scope	Haal loyaliteitsinzichten op	Inventariseer huidige situatie	Kies activiteiten	Implementatie
				
<ul style="list-style-type: none"> Omschrijf het doel van je loyaliteitsproject Stel randvoorwaarden (tijd, geld) en betrokkenen vast. 	<ul style="list-style-type: none"> Duik in de klantendatabase <ul style="list-style-type: none"> Levensduur Klantwaarde Loyaliteits/churn drivers Churn% Kanaal informatie NPS Bepaal focus doelgroep Interview klanten <ul style="list-style-type: none"> Waar zijn ze enthousiast over Wanneer kun je het verschil maken 	<ul style="list-style-type: none"> Inventariseer huidige loyaliteitsinitiatieven: <ul style="list-style-type: none"> Klantcontacten Campagnes Behoud programma's Klantreizen Stel resultaat vast <ul style="list-style-type: none"> Successen/ failures en oorzaken 	<ul style="list-style-type: none"> Bepaal welke loyaliteitsinitiatieven te houden Bepaal welke nieuwe activiteiten te starten <ul style="list-style-type: none"> Criteria: erkennen, informeren, waarderen, verrassen Stel prioriteiten vast obv Business Case 	<ul style="list-style-type: none"> Start implementatie team Top 3 uitwerken Test, roll-out en verbeter Just do it!
Resultaat	Resultaat	Resultaat	Resultaat	Resultaat
1. Helder waarom je met loyaliteit aan de slag gaat	2. Inzicht in huidig klantgedrag en focus doelgroep	3. Inzicht in bestaande initiatieven en resultaten	4. Keuze in loyaliteits activiteiten	5. Loyalere klanten