



## Введение в маркетинг лояльности.sa\_МаркЛ

- 1 Что такое маркетинг лояльности?
- 2 Какой принцип построения отношений с клиентами подразумевает регулярное информирование клиентов о новинках и специальных предложениях?
- 3 Какой показатель отражает уровень удовлетворенности клиентов после взаимодействия с компанией?
- 4 Что помогает понять, насколько регулярно клиенты возвращаются за новыми покупками?
- 5 Какой инструмент управления отношениями с клиентами используется для сбора и анализа данных о клиентах?
- 6 Для создания чего используются данные о предыдущих покупках и предпочтениях клиентов?
- 7 Какой принцип построения отношений с клиентами включает привлечение их к участию в жизни бренда через опросы и голосования?
- 8 Какой метод проектного управления подходит для реализации гибкого подхода к маркетингу лояльности?
- 9 Что помогает компании создать долгосрочные отношения с клиентами и увеличить повторные продажи?
- 10 Какая российская компания предлагает программу лояльности «Спасибо», позволяющую накапливать бонусы за покупки по картам?
- 11 Что представляет собой стратегия лояльности?
- 12 На что делается акцент при анализе целевой аудитории для стратегии лояльности?
- 13 Какие конкретные цели может ставить компания при разработке стратегии лояльности?
- 14 Какие методы измерения лояльности клиентов можно использовать для оценки эффективности программы лояльности?
- 15 Какие шаги необходимо предпринять для запуска программы лояльности и обучения персонала?





- 16) Какие методы измерения лояльности могут быть использованы для оценки программы лояльности в различных отраслях?
- 17) Какие отраслевые особенности важны при разработке программ лояльности?
- 18) Какие механики программы лояльности применяются в ритейле?
- 19) В чем специфика управления лояльностью в HORECA?
- 20) Какие программы лояльности успешно используются в B2B сегменте?
- 21) Какие особенности программ лояльности в медицинской сфере?
- 22) Какие механики программ лояльности могут быть применены в HORECA?
- 23) Какие метрики помогают оценить влияние программ лояльности на финансовые результаты?
- 24) Что способствует увеличению среднего чека участников программ лояльности?
- 25) Какие механики программ лояльности способствуют удержанию клиентов?
- 26) Какие механики программ лояльности помогают для привлечения новых клиентов?
- 27) Что приводит к увеличению прибыли компании от программ лояльности?
- 28) Что является примером успешной программы лояльности в сфере медицины?
- 29) Какие факторы позволяют сети аптек "36,6" повысить прибыльность благодаря программе лояльности?
- 30) Какие преимущества получают клиенты программы лояльности сети книжных магазинов "Читай-город"?

