

# 独立网站商城app开发

产品名称	独立网站商城app开发
公司名称	深圳市云端之链电子商务有限公司销售部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治街道新牛社区港深国际中心369
联系电话	13076927178

## 产品详情

提供TK培训，TK代运营服务，TK+独立站代运营，TK一站式服务，从0到1，怎么变现，怎么卖货到海外布局，TK+独立站布局。TK代运营推广服务，TK，蕴藏巨大海外流量和商机，适合跨境商家、出口品牌，及想要成为带货网红的你。

提供tiktok群控系统、外贸网站搭建，独立站开发，海外wms仓储管理系统，跨境ERP系统，专注跨境软件行业8周年，为很多大中小企业搭建提供软件。

留住客户比吸引客户更有价值。

为什么客户保留很重要？

除了获得新客户比保留现有客户的成本更高的事实外，还有很多其他原因使客户保留很重要。

回头客是50%的从你购买超过新客户更容易，他们往往要花费约33%以上。因此，保持客户的成本不仅降低了成本，而且从长远来看，实际上更有利可图。

留住客户还可以帮助你降低营销成本。回头客他们也会将自己的情况告诉家人和朋友。口碑广告带来的销售额比付费广告更多，最多五倍。

你从满意的客户那里获得的信任将推动更多的销售，降低广告成本并节省资金。

你不想成为那种泛滥的创业公司。你需要真正的有机增长来确保未来的收入。

保留客户的好处：

哈佛说，保留率提高5%将使利润提高25-95%。

通过忠实客户的口碑广告建立品牌知名度和声誉。

使你有机会与客户建立建设性关系。

通过接收反馈并倾听客户的需求，使你能够识别和修复缺陷。

忠诚的客户更愿意尝试或尝试你的新产品。根据研究，可能性是后者的六倍。

如果你的客户对您忠诚，他们会更愿意宽恕错误，这意味着那些生气的客户减少了。

在开始创建客户保留计划之前，你需要了解并了解当前的客户保留率。此数字告诉你留下来的客户的百分比。

你的客户保留率很容易通过以下公式计算：

$$\left( \frac{\text{期末客户数} - \text{该期获得的客户数}}{\text{期初客户数}} \right) \times 100 = \text{客户保留率}$$

让我们分解一下。

首先，定义时间段。时间范围完全取决于你-  
时间可以是每月，每季度，每年，或者是最适合你和你的业务的时间。

请记住，在计算期末客户数量时，必须考虑客户流失率。

例如：在期初你有10,000个客户。在此期间你获得了5500个新客户，但由于客户流失而损失了2500个。这意味着期末你将拥有13,000个客户。