

独立网站商城开发商

产品名称	独立网站商城开发商
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。

有很多方法可以提高客户保留率。通过在社交媒体上进行交互，电子邮件营销以及设定切合实际的期望，这是提高客户保留率的最佳实践。

1. 设定现实的期望

如果你想提高客户保留率，那么设定切合实际的期望就非常重要 – 这可能会对你的业务保持客户的能力产生巨大影响。

例如，考虑诸如运输时间之类的事情。就运送时间而言，大多数在线商店都无法与亚马逊竞争。但是，你可以做的是努力让客户保持了解。

假设你有一个客户在订购商品，然后必须等待几周才能出现。这可以采用以下两种方法之一：

他们不知道要花多长时间才能运送货物，而且每天都没有收到包裹，他们变得越来越烦恼。

他们从一开始就知道会花一点时间，所以两周的等待符合他们的期望，因此这真的没有问题。

如果目标是留住客户，那么我们要确保正在创建第二种方案。

并且有许多方法可以通过简单的客户保留策略来实现。

你可以在网站上获得透明的运输信息。你可以向客户发送电子邮件，告知他们已收到他们的订单；他们的订单已处理；并且他们的物品已经发货。

您可以在Shopify后端中单击几下，自定义发送给客户的更新。

当然，设定期望远远超出了运输范围。确保你的产品描述准确无误。确保结帐时没有出现意外费用。设定明确的期望是一项基本但巨大的进步，当你尝试提高客户保留率时，将有很长的路要走。

2.创建会员计划

一个客户忠诚度计划是为了提高客户保持率的好方法。这些计划通过激励他们回头并与你一起购物来奖励你的顾客。

一旦你的客户选择了你的会员计划，就可以通过与他们联系来使他们感到与众不同：让他们先睹为快新产品，并提供独家优惠。这种皇家待遇将帮助你的客户感受到价值，这是此客户保留策略的关键。

忠诚计划的一个很好的例子是丝芙兰的计划，叫做Beauty Insider。该程序无需花费任何金钱即可获得折扣和礼物。但是，与他们在一起花费的钱越多，福利就越好。

你甚至可以在某人选择加入计划之前为其提供忠诚度计划的好处。例如，你可以在每个人的订单确认电子邮件中为其提供折扣代码。

不要让他们注册任何东西，只需直接给他们折扣即可。

如果你在购买商品后为客户提供价值而又没有任何隐秘的日程安排，那将大大提高客户的忠诚度和忠诚度。

Shopify允许你定制订单确认电子邮件并创建折扣代码以增强客户保留率。

3.注意问题

你知道有时无法看到自己的错别字，有时需要额外的眼睛来进行编辑吗？

你的网站可能会发生同样的事情：你设计了客户旅程，构建了产品页面，并设置了价格。简而言之，你了解网站的所有内容。

这就是为什么我们不能总是看到自己做错了什么的原因。至少不如我们的客户能做到的那样。

注意有关商店的问题是留住客户的好方法，也是一种简单的客户保留技术。

例如，如果有人问一个你认为很明显的问题，那可能是你实际上并不那么明显的线索。

或者，如果他们提出你已经解释过的问题，那么你可能没有足够清晰或大声地解释它。

使客户感到足够舒适，可以提出问题。他们感觉越舒适，客户保留率就越高。

另外，就像他们说的那样-反馈是一种礼物。

因此，请听这些问题并记住，如果一个人在问，那么其他人也可能会问。

倾听是提高客户保留率的一种好方法 – 如果你知道问题所在，则将有更大的机会来解决这些问题。

4.注意投诉

现实是：客户保留率取决于客户满意度。

如果你的客户对你提供的服务不满意，为什么他们会再次访问？

这意味着你收到的每一个投诉都像一个小型的客户满意度调查，因此请确保使用它们来提高客户保留率。

本质上，如果你有投诉，请不要忽略它。最好的做法是尽快进行处理，并确保你满足客户的需求。

你甚至可以采取措施使客户更轻松地提交投诉。在你的网站上放置一个“联系”页面，将电子邮件放入页脚，并确保你在社交媒体上可用。

利用客户投诉中的见解来改善下一位客户的体验。

5.积极参与社交活动

如果你的客户忘记了你，你将无法挽留他们。没有什么比在社交媒体上与客户互动更容易引起关注。

如果社交将成为你的客户保留策略的一部分，那就应该了！ – 然后将其烘焙到客户旅程中。在结账页面，联系页面的页脚中放置社交按钮。到处。Shopify使添加商店中的社交媒体元素变得如此容易有一个原因：

当客户对您的商店进行社交赞美时，感谢他们的客气话语，然后与其他关注者分享他们的爱慕-这是一个很棒的客户保留策略。

您还可以通过发布新产品，交易和其他社交更新来提高客户保留率。这是在您的社交渠道周围引起嗡嗡声的好方法。例如，这里是电子商务文胸商店Harper Wilde的电子邮件。

您可以使用大量应用程序来自动化和优化社交媒体参与度，并且创建社交媒体营销计划非常容易。（请查看下面的“应用程序”部分，以获取详细信息和链接。）

您甚至可以将社交按钮放入电子邮件中。