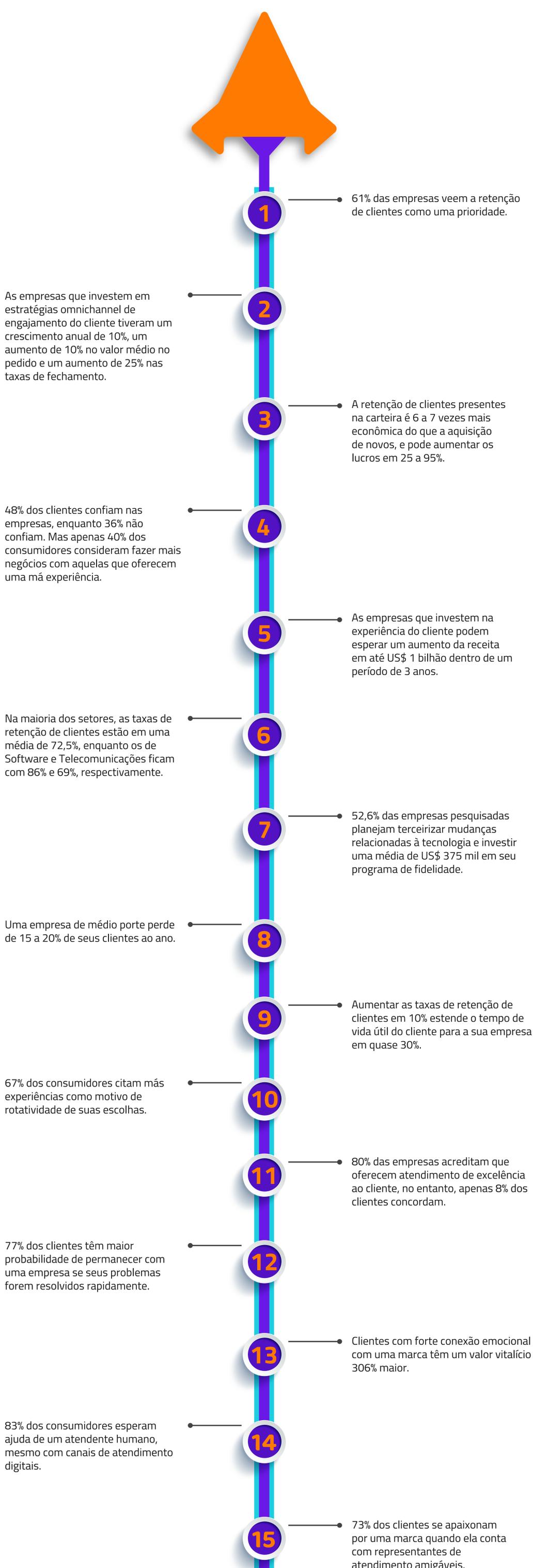


# 15 estatísticas de retenção de clientes para 2024

Trabalhar estratégias de retenção de clientes chega a custar muito mais barato do que a aquisição. Confira os dados a seguir e veja como vale a pena continuar gerando receita com a sua carteira de clientes atual:



## Diferencial competitivo, fidelização e mais vendas: tenha tudo isso com um programa de fidelidade

As pessoas querem mais que produtos e serviços: elas buscam experiências com as marcas. Veja a relação com seus clientes se tornar mais valiosa e impulsione o sucesso do seu negócio.

- Ofereça centenas de descontos todos os dias em milhares de lojas online.
  - Seus clientes ainda recebem cashback.
- Tenha liberdade para cadastrar parceiros próprios tanto físicos quanto online.
- Conte com nosso time de sucesso do cliente para acompanhar o seu projeto.
  - Acompanhe o comportamento dos seus clientes em um dashboard.

Já ajudamos centenas de empresas a fidelizar seus clientes

Converse com um consultor e entenda como a Alloyal pode te ajudar.