

همان قدر که روی جذب
مشتری‌های جدید سرمایه
گذاری می‌کنی، روی حفظ
مشتری‌های موجود هم
سرمایه گذاری کن.

هرچه مشتری بیشتر به
شما اعتماد کند، راحت‌تر از
شما خرید می‌کند.

هرچه چقدر کسب و کار شما
بزرگتر شود، توقع مشتریان از
شما بیشتر می شود.

مشتریان پیشنهاد شما را با

پیشنهاد رقبایتان مقایسه می کنند.

به همین دلیل در خرید کردن تعلل

می کنند.