

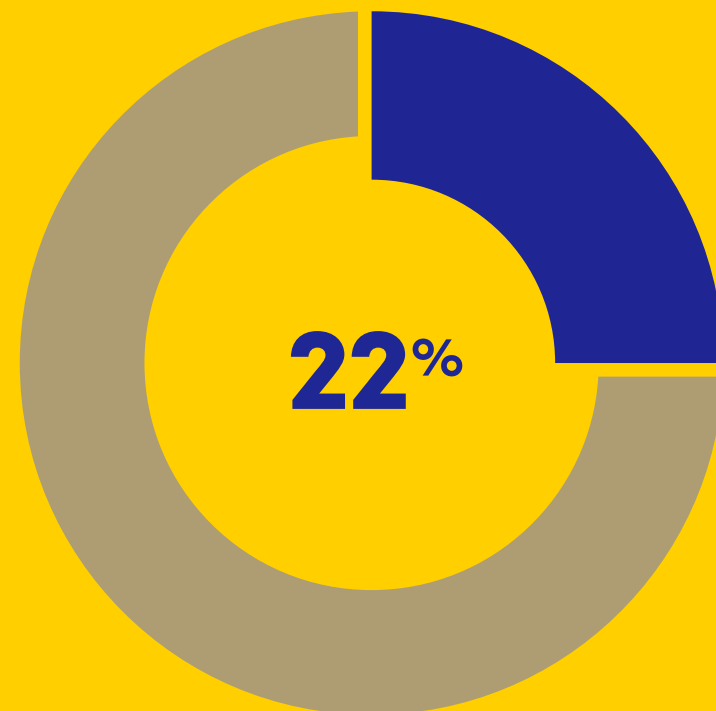
Customer Data Issue No.1

국내 쇼핑몰 재구매 고객 비중 22%

신규구매 고객 유치에 치중, 재구매 고객 유지는 소극적

대한민국 이커머스의 대부분은 아직까지도 고객 유치에만 집중하고 있을 뿐, 고객 유지 전략을 제대로 실행하고 있지 않습니다.

비즈니스가 어느정도 규모로 성장했다면 '고객 유입 전략'에서 '고객 유지 전략'으로 초점을 변경하는 게 필요합니다. 신규 고객 유입 대비 기존 고객 유지 비용은 약 5배 가량 마케팅 비용이 적게 들기 때문*입니다.



*: Invesp, 'Customer Acquisition Vs. Retention Costs - Statistics And Trends' 내용