

Customer Data Issue No.3

이커머스 평균 재구매 주기는 32.4일, 한 달 안에 리텐션을 발생시키는 게 중요

전체 이커머스의 평균 재구매 주기는 32.4일로 나타났습니다. 이는 한 달 안에 재구매를 발생시키지 못하면 고객이 이탈할 확률이 높아진다는 것을 의미하기도 합니다. 첫 구매 발생 후 한 달, 고객을 정착시키기 위한 골든 타임이라는 점을 잊지 마세요.

재구매 주기는 세심하게 바라볼 수록 효과적인 마케팅 전략을 세울 수 있습니다. 재구매 주기는 업종별, 커머스 별, 심지어는 상품별로도 다르게 나타날 수 있습니다.

그러기에 보다 세밀하게 재구매주기를 파악하여 마케팅을 진행한다면 더욱 큰 효과를 볼 수 있습니다.

