

#밀빠진 쇼핑몰에 고객 유입하기

신규 방문 고객이 바로 이탈해, 보람이 적은 이커머스



1 유형 특성

- 고객 유입을 위한 마케팅은 지속하고 있으나, 고객 유지는 잘 되지 않는 이커머스
- 구매 고객의 리텐션을 유지하는 게 중요한 것은 알고 있으나 방법이 어려워 보여 외면중인 이커머스

3 해결 방법

- 첫 구매 회원 대상 재구매 할인 쿠폰 증정
- 재구매 가능성이 높은 고객 대상에게 맞춤 메시지 전달

2 문제 상황

- 신규고객 유치를 위한 마케팅의 반복으로 동일한 비용 대비 효과 하락
- 재구매 고객이 적어 매출액이 불안정한 상황

4 결과

- 첫 구매 고객의 이탈 감소
- 고객 유지를 통한 안정적인 이커머스 운영 매출 확보