


# CHURN PREVENTION

OTTANTAVENTI



*Prevenire è meglio che perdere!*



Lo sai quanti  
**clienti rischia**  
di **PERDERE** ogni  
anno la **tua** Azienda?



80  
20



Secondo  
Harvard Business Review:  
«le imprese perdono dal  
**15 al 35%**  
di clienti all'anno»





Vediamo i **COSTI**  
di queste  
**PERDITE...**








Acquisire un **nuovo cliente**  
**COSTA** dalle **5** alle **10**  
volte in più, rispetto al  
**MANTENERNE**  
uno già **acquisito**





mentre **RECUPERARE**  
un **cliente PERSO**, perché  
passato alla **concorrenza**,  
**COSTA** dalle **50** alle **100**  
volte di **più**





Un **5%** di incremento  
della **fedeltà** dei clienti  
può far crescere il profitto  
dal **60** al **100%**







La probabilità di  
**VENDERE** ad un **NUOVO**  
cliente è del **15%** ad uno  
**FEDELE** del **35%**







La  
**FEDELTA'**  
È un **VALORE**  
ed **io** ne so qualcosa!





**PREVENIRE  
L'ABBANDONO**  
da parte dei clienti  
**CONVIENE**



# CHURN PREVENTION

OTTANTAVENTI



*Prevenire è meglio che perdere!*