

通販化粧品の定期解約に悩む管理者・担当者必見！

「定期解約が止まらない…」を変えた CRMツール成功事例 3 選

For Lady



「定期解約をしたい…」

お客様はなぜ定期解約する？

多くの通販企業のCRM担当者が抱える「定期継続率アップ」の悩み。一般的なCRMツールは一通り揃っているし、メルマガやDMなども送っているのに定期継続率が悪い。自社のCRM施策のどこがダメなのか？ 他社はどうしているんだろうか？ と悩んでいる方が多いのではないのでしょうか。

「定期購入」で始めたお客様はあなたの会社の商品に、「自分の悩みを解決してくれるのではないかと期待していたはずです。その期待がなぜ、「定期解約をしたい」という気持ちになってしまったのでしょうか？

コールセンターに寄せられるお客様の声やWEBのアンケートで集められる解約理由の多くは、以下の3つです。



しかし、その言葉の裏には別の理由があることをご存じですか？

続きをご覧になりたい方は
フォームにご登録後に、
メールにて資料をお送りいたします。

