**Nuovi Clienti**

Questa campagna di LoyaltyAutomated viene utilizzata dalle aziende che vogliono automatizzare una ottima pratica di *engagement cliente*. LoyaltyAutomated invia un sms e/o una email al cliente il giorno seguente (o dopo n giorni) che entra nel programma di fidelizzazione ringraziandolo e offrendogli una promozione per farlo tornare subito a comprare.

Questa campagna invia una promozione dedicata ai clienti dopo che li hai registrati e gli hai assegnato una card o si sono autoregistrati tramite il tuo sito web. Il modo migliore per ringraziarli di averti scelto e per farti ricordare in modo positivo. Questa campagna invia un’offerta per far tornare nuovamente il nuovo cliente a spendere nella tua attività.

Mio padre quando, da bambino, gli chiedevo perchè indossasse sempre la cravatta in ufficio mi diceva che “**abbiamo solo una prima buona occasione per fare una prima buona impressione**“. In questo caso la campagna *Nuovi Clienti* serve a realizzare questa funzione. Automatizza il processo che porta la tua azienda a fare una prima buona impressione. La più importante, quella che si ricorda più a lungo e quella che ti serve per impostare da subito nel modo giusto il rapporto tra il cliente e la tua attività.

Il giorno dopo che registri il nuovo cliente al tuo programma fedeltà, gli invii una promozione a scadenza automatica che gli dia motivo entro un tempo ragionevolmente breve di tornare ad acquistare.

Guarda il video

**Questa strategia di *engagement cliente* commerciale è adatta a:**

* **Ristoranti**, che possono invitare i nuovi clienti a prenotare nuovamente un tavolo per assaggiare nuove pietanze.
* **Negozi di Abbigliamento/Calzature,** che tenderanno l’amo ai clienti che hanno fatto un acquisto il giorno prima affinchè completino l’acquisto con l’accessorio giusto che si abbini con il campo precedentemente scelto
* **Parrucchieri**, che inviteranno le signore loro clienti a ravvivare il taglio con una piega offerta o con un prodotto scontato
* **Centri estetici** che chiederanno ai loro clienti se il massaggio o il trattamento ricevuto li sta facendo sentire meglio come si aspettavano.

Stiamo parlando di un’offerta commerciale, mascherata da coccola per i tuoi clienti.

Il messaggio che invierai tramite sms e/o email potrà contenere:

1. Un Buono Spesa
2. Uno Sconto Percentuale
3. Un Prodotto o Servizio Omaggio

L’engagement cliente è un aspetto del loyalty che fa la differenza in termini di risultati commerciali per le aziende che ne hanno curo e quelle che non lo fanno.