ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 2 - number 28 Wednesday 06 june 2018

Come mantenere contenti e fedeli i clienti della tua piattaforma LMS?

I tuoi attuali clienti hanno già investito nella tua piattaforma elearning, ma questo non significa che devi smettere di seguirli. Come fare per mantenerli fidelizzati?

Trovare nuovi clienti è sempre difficile, perciò è importante soddisfare al meglio i tuoi clienti attuali su tutti gli aspetti: funzionalità del prodotto, servizi di supporto e assistenza, trattamento economico. In questo articolo trovi 7 modi - anche abbastanza creativi - per mantenere fidelizzati i tuoi clienti LMS.

1. Rendi visibili i prodotti e servizi del tuo cliente

Mostrare nel tuo LMS i prodotti/servizi dei tuoi clienti, anche inserendo delle informazioni di contatto, può aiutarli ad aumentare la visibilità e può motivarli a lasciare un commento sul tuo LMS, aumentandone la credibilità per altri potenziali clienti.

2. Fornisci aggiornamenti gratuiti e omaggi aggiuntivi

Per mantenere fedeli i tuoi clienti LMS puoi offrire loro, gratuitamente e periodicamente, un aggiornamento gratuito o un componente aggiuntivo, magari chiedendo di condividere l'attività o il loro feedback con le loro reti social.

3. Avvia un gruppo esclusivo sui social media

Con un gruppo social riservato esclusivamente ai tuoi clienti puoi dimostrare loro quanto ti interessano e puoi condividere suggerimenti ed esperienze. Puoi anche condividere risorse gratuite come tutorial e guide di formazione online.

4. Crea un programma di incentivi

Se ricompensi i tuoi clienti aumenti il loro grado di fedeltà. Puoi farlo con un programma di incentivi basato su punti, oppure su crediti mensili, o anche creare una classifica che distribuisce periodicamente dei vantaggi speciali ai tuoi clienti.

5. Pianificare eventi dal vivo per clienti VIP

Se stai per proporre un'innovazione nel tuo sistema elearning, puoi coinvolgere i tuoi clienti creando un'anteprima dal vivo, magari corredata anche da uno sconto speciale per i partecipanti, che può farli sentire dei VIP e può aiutarti a far acquistare subito la tua innovazione.

6. Crea delle sessioni di feedback uno a uno

Alcuni dei tuoi clienti potrebbero voler esprimere le proprie opinioni, ma non in una discussione pubblica online. Puoi inviare a tutti una e-mail dicendo che desideri organizzare sessioni di feedback individuali con chiunque sia interessato. Il tuo obiettivo è di consentire di parlare della loro esperienza con la tua piattaforma.

7. Realizza eventi mensili con degli ospiti

Per sviluppare l'educazione dei clienti nei confronti della tua piattaforma, puoi organizzare ogni mese un evento esclusivo gratuito con un ospite (un esperto del settore, un membro della propria azienda, eccetera) che fa domande ed esplora argomenti cheti consentono di spiegare come utilizzare l'LMS in modo più efficace.

Ricorda, i clienti soddisfatti sosterranno il tuo marchio e ti aiuteranno a generare maggiori entrate per la tua azienda.

Leggi l'articolo completo...