



Cómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition)

 **Descargar**

 **Leer En Linea**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Cómo diseñar un club de fidelización rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition)

Omar Arce

Cómo diseñar un club de fidelización rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) Omar Arce

¿Quieres aprender un método para fidelizar a tus clientes? ¿Que sea rentable? ¿Y que te lo cuenten con casos prácticos?

Sí la respuesta es sí, este es tu libro

El libro se ha co-creado considerando las críticas y comentarios de más de 100 personas bajo la premisa que sea una guía que muestre paso a paso el método usado en más de 9 clubes de fidelización y con más de 22 millones de socios.

El contenido se transmite de una forma sencilla usando **gráficos, esquemas e infografías para que sea fácil de entender y poder aplicarlo de forma directa.**

3 razones que hacen que este libro sea la guía más práctica para diseñar un club de fidelización rentable:

1. **Plantilla Excel con los economics del club:** podrás analizar la rentabilidad del club considerando **costes, ingresos, ROI y payback del club en un horizonte temporal de 3 años.** Contiene el importe de los principales **cost-drivers** de un club (formularios, digitalización, etc.)
2. **Hoja de ruta:** comprueba con esta guía a modo de checklist todos los requisitos para diseñar un club rentable. Podrás descargarlo en **PDF** y úsalo las veces que quieras.
3. **Contenido de valor contrastado:** El resumen del capítulo “Cómo estimar el presupuesto para fidelizar clientes” ha sido recomendado por la **Blogosfera de Marketing como la mejor lectura para el verano 2016.**

¿Qué aprenderás con este libro?

- Definir la estrategia de un club considerando la situación de partida y los competidores. Definir la

- arquitectura del club de una forma estructurada en políticas rentables
- Segmentar clientes usando RFM y auditar la salida con un enfoque de negocio.
 - Conocer el presupuesto para retener/fidelizar a los mejores clientes.
 - Tener controlada la rentabilidad del club, sobre todo los costes iniciales
 - Las mejores prácticas de otros clubes para que puedas aplicarlas en tu iniciativa

Pero Omar, ¿tú qué sabes de clubes?

He diseñado más de 9 clubes de fidelización, desde grandes retailers en alimentación, como Grupo Eroski (más de 6 millones de socios), pasando por grandes almacenes como El Corte Inglés (más de 10 millones de socios), hasta clubes con un modelo de negocio de franquicia, como Covirán (más de 3.000 puntos de venta), clubes en retailers especialistas, como La Sirena, líder en la categoría de congelados. También en clubes con menos de cien tiendas, como el club Masymas. Incluso he participado en un club basado en una tarjeta financiera como El Palacio de Hierro (retailer líder en México). En conclusión, he diseñado clubes con una amplia diversidad de criterios y de objetivos, lo que me permite contar con una visión completa de clubes de fidelización.

Recuerda que la satisfacción del cliente es inútil, pero su fidelidad no tiene precio. Este libro te muestra el método para diseñar un club de fidelización de una forma rentable y paso a paso.

 [Descargar Cómo diseñar un club de fidelizacion rentable: E ...pdf](#)

 [Leer en línea Cómo diseñar un club de fidelizacion rentable: ...pdf](#)

Descargar y leer en línea Cómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) Omar Arce

Format: Kindle eBook

Download and Read Online Cómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) Omar Arce #PO1Y6R45C0M

Leer Cómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) by Omar Arce para ebook en líneaCómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) by Omar Arce Descarga gratuita de PDF, libros de audio, libros para leer, buenos libros para leer, libros baratos, libros buenos, libros en línea, libros en línea, reseñas de libros epub, leer libros en línea, libros para leer en línea, biblioteca en línea, greatbooks para leer, PDF Mejores libros para leer, libros superiores para leer libros Cómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) by Omar Arce para leer en línea.Online Cómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) by Omar Arce ebook PDF descargarCómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) by Omar Arce DocCómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) by Omar Arce MobipocketCómo diseñar un club de fidelizacion rentable: El método que usé en más de 9 clubes y más de 22 millones de socios. (Spanish Edition) by Omar Arce EPub
PO1Y6R45C0MPO1Y6R45C0MPO1Y6R45C0M