

FIDELISER ET PROSPECTER : 2 enjeux vitaux pour l'entreprise

Le 1^{er} levier pour conserver nos clients est la fidélisation
Or, un client fidèle est un client satisfait

➡ 1^{ER} enjeu vital : satisfaire nos clients pour les fidéliser

Cependant, quoique nous fassions, **le réservoir de nos clients se vide**, car :

- Ils partent à la retraite
- Ils cèdent leurs activités et le repreneur ne veut pas changer de fournisseurs
- Ils s'associent et l'associé ne veut pas changer de fournisseurs
- Ils changent de fonction
- Ils décèdent

Si nous ne faisons rien, voici ce qui risque d'arriver

Il va donc falloir compenser la perte de nos clients par de nouveaux

➡ 2^{ème} enjeu vital : prospecter

Tout en perdant toujours un peu de clients...

