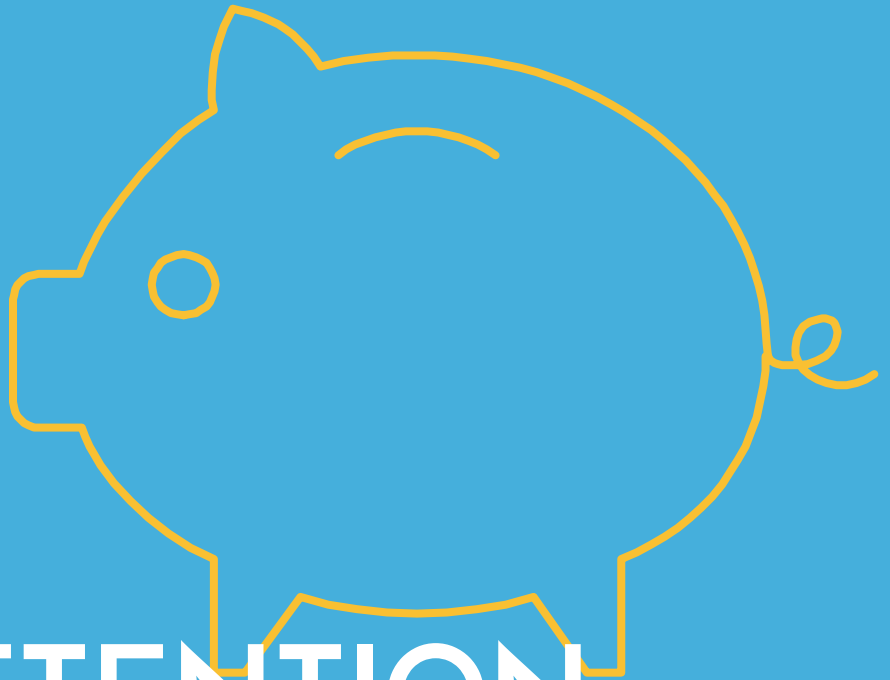
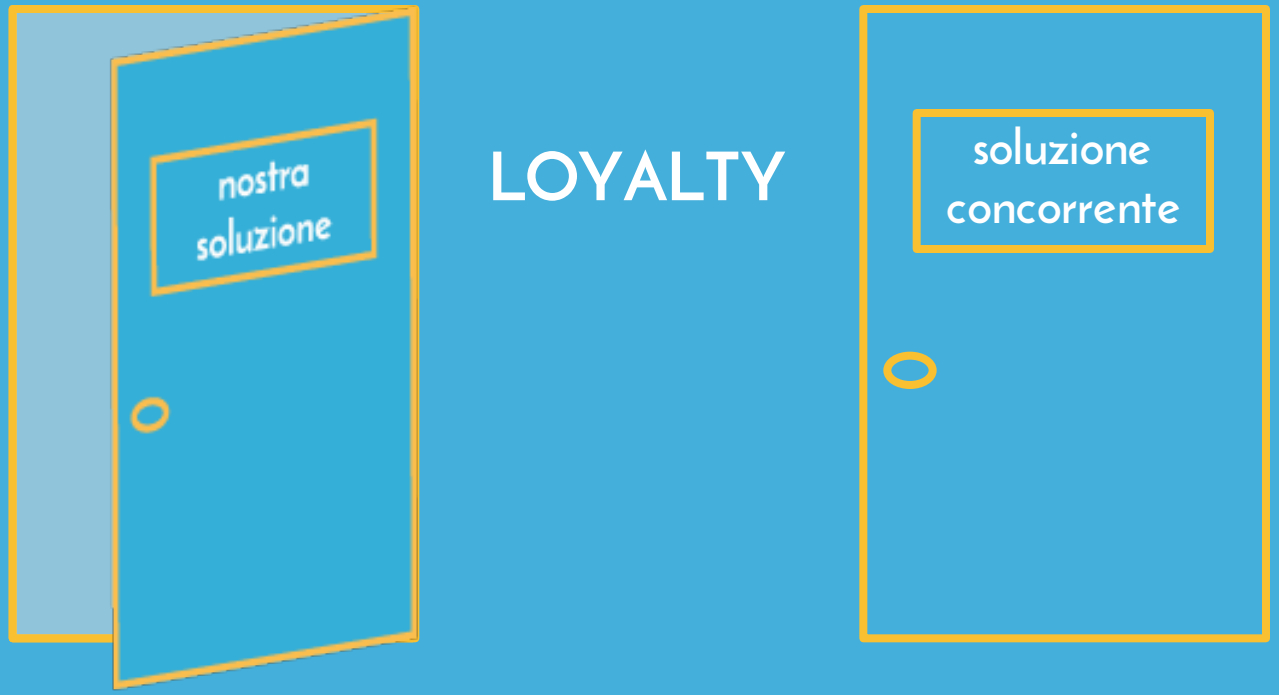


LOYALTY, RETENTION E COSTO DI ACQUISIZIONE


nostra
soluzione
LOYALTY
soluzione
concorrente

LOYALTY

Misura il comportamento dei clienti, come acquistano, ecc. Quanto per loro in sostanza il vostro prodotto è un'abitudine

RETENTION

Numero di utenti che continuano a usare il vostro prodotto in un determinato lasso di tempo.

Molto importante per il subscription model

$$\frac{(\#\text{clienti a fine periodo} - \#\text{nuovi clienti})}{\#\text{ clienti a inizio periodo}} \times 100$$

COSTO DI ACQUISIZIONE (CAC)

Insieme delle spese sostenute per acquisire un nuovo cliente.

$$\frac{\#\text{nuovi clienti acquisiti nel periodo}}{\text{Spese di marketing}}$$