



# Loyalty Evolution™





# Loyalty Evolution <sup>TM</sup>

Es una actividad en formato taller que permite **evaluar el estado actual de un programa de fidelidad** y detectar qué oportunidades hay disponibles para llevar la actividad relacional hacia un lugar más eficiente y cercano al cliente.

## Un encuentro transformador para entender

¿Cuál es el potencial del programa como socio estratégico del negocio?

Si el programa funciona como catalizador de todas las acciones relacionales de la marca.

¿Cómo alinear y conectar los objetivos relacionales con los comerciales?





## ¿Qué te llevás del taller? | Lineamientos accionables para evolucionar tu programa

**Diagnóstico del vínculo del programa** con la compañía, sus usuarios y oportunidades que hay en estas relaciones.

**Set de soluciones tácticas** para mejorar la propuesta de valor del programa e impulsarlo en cada uno de los espacios que ocupa.

**Guía de indicadores** para monitorear el éxito del programa.

### Otros aportes del proceso.

Capitalizar la oportunidad a partir de **modelos de relación por segmento**.

Impulsar el programa dentro de la compañía como **un mecanismo para abonar a una cultura de equipo**.

**Canales de comunicación y contenidos** recomendados para la implementación de las mejoras.



Es prioridad para el equipo que las mejoras alcanzadas se puedan incorporar en el corto y mediano plazo.





## Metodología de trabajo



**2 Reuniones  
de inmersión**

**4 hs**



**Taller  
Loyalty Evolution**

**4 / 6 hs**



**Presentación  
del informe final**

**2 hs**

---

No hay límites de personas, cuantos más seamos mejor.  
Trabajo con cultura horizontal e interáreas.

Modalidad presencial o virtual



### **Dinámica exploratoria y de Ideación**

Jornada en formato taller con actividades prácticas y reflexivas para movilizar a cada una de las personas que participen.

Cada asistente tendrá la oportunidad de explorar cuáles son los mejores espacios para innovar el modelo relacional actual desde el programa de fidelidad de la marca.





# Equipo de consultoría

Estos procesos son desarrollados por un **equipo de profesionales especialistas en diversas disciplinas** que se integra como respuesta a la necesidad de la compañía, su industria y desafíos.



**Connie Demuru**  
Loyalty and CX Expert



**Tatiana Stanislawowski**  
Sr Consultant CX



**Camila Belassi**  
Data Insight Specialist



**Josefina Del Pino**  
Consultant CRM



**Noelia Jurisic**  
CRM & Loyalty Consultant



**Rocío Lopez Delzar**  
Marketing Consultant





Es mucho más costoso atraer a un nuevo cliente que **conservar a uno actual**. Fidelizar a los clientes nos permite mantener vínculos valiosos.

**70%**

de los clientes que se registró en un programa de lealtad **regresó a consumir de nuevo**.

**69%**

de los consumidores admiten que estar inscriptos en un programa de lealtad **influyó en su decisión de compra**.

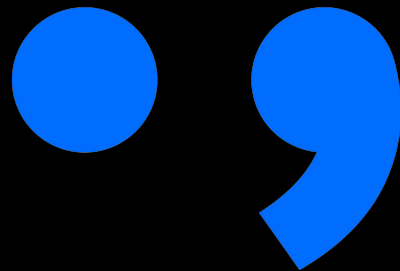
**40%**

de las **transacciones totales** se realizan a través del programa de recompensas.

Fuente:  
"Guía de lealtad" - Spoonity.



# ¡Gracias!



**Connie Demuru**

[cdemuru@desti.com.ar](mailto:cdemuru@desti.com.ar)

Hablemos



**Tatiana Stani**

[tstani@desti.com.ar](mailto:tstani@desti.com.ar)

Hablemos



Relaciones poderosas



[www.desti.com.ar](http://www.desti.com.ar)