

# Как использовать базу клиентов: 15 проверенных советов от бизнес-стратега Елены Степановой

## 1. Регулярно обновляйте контакты.

Проверяйте телефоны, электронные адреса и другие данные минимум раз в полгода.

## 2. Делите аудиторию на группы.

Сегментация по интересам, поведению или активности помогает строить правильное общение.

## 3. Фиксируйте всю важную информацию.

Историю покупок, даты обращений, особые пожелания — все это пригодится для персонального подхода.

## 4. Настраивайте автоматические напоминания.

Системные уведомления о днях рождения, окончании подписки или времени следующего контакта помогут ничего не забыть.

## 5. Используйте CRM-систему.

Даже небольшая компания выигрывает от удобной цифровой платформы для учета.

## **6. Стройте персональные предложения.**

Одинаковые письма для всех работают хуже, чем точные рекомендации по интересам.

## **7. Следите за активностью.**

Если покупатель долго не проявлял интерес, придумайте повод для общения — отправьте полезную информацию или скидку.

## **8. Анализируйте поведение аудитории.**

Какие товары покупают чаще? Какие услуги заказывают реже? Ответы на эти вопросы помогут планировать акции.

## **9. Проводите опросы и собирайте отзывы.**

Так можно понять, что нравится клиентам, а над чем стоит работать.

## **10. Предлагайте бонусы за повторные заказы.**

Небольшая скидка или подарок стимулирует вернуться снова.

## **11. Разрабатывайте программы лояльности.**

Накопительные баллы, закрытые акции или персональные предложения всегда работают в плюс.

## **12. Работайте с рекомендациями.**

Просите довольных покупателей рассказать о вас друзьям и знакомым, предлагая за это приятные бонусы.

## **13. Периодически очищайте базу от “мертвых” контактов.**

Нет смысла держать в списке несуществующие или неактивные адреса.

## **14. Не перегружайте людей сообщениями.**

Излишняя настойчивость может раздражать. Держите баланс между вниманием и навязчивостью.

**15. Главное — действовать системно и с уважением к каждому человеку в списке. Тогда база станет не просто набором контактов, а источником стабильного роста.**