

Contoh nya

Mendapatkan pelanggan (Get)

- Saluran fisik
 - Strategi: Menyadarkan pelanggan atas produk atau jasa yang ditawarkan, membuat pelanggan tertarik, mempertimbangkan, dan melakukan pembelian.
 - Taktik: Melalui media gratis (blog, brosur, ulasan) atau media berbayar (iklan, promosi)
- Saluran web/mobile
 - Strategi: Mendapatkan dan mengaktivasi pelanggan.
 - Taktik: Melalui website, toko aplikasi, pencarian (SEO), email, blog, media sosial, landing page, trial.

Menjaga pelanggan (Keep)

- Saluran fisik
 - Strategi: Berinteraksi dengan pelanggan dan mempertahankan pelanggan.
 - Taktik: Membuat program loyalitas, memberikan update produk, melakukan survey pelanggan, atau menelepon pelanggan.
- Saluran web/mobile
 - Strategi: Berinteraksi dengan pelanggan dan mempertahankan pelanggan
 - Taktik: Menawarkan kustomisasi produk, forum pengguna, bantuan online, blog, atau tips/ buletin produk.

Menumbuhkan pelanggan (Grow)

- Saluran fisik
 - Strategi: Mendapatkan pemasukan baru dan membuat pelanggan merekomendasikan kepada orang lain.
 - Taktik: Memberikan program upsell/cross-sell, referral, atau bundling.
- Saluran web/mobile
 - Strategi: Mendapatkan pemasukan baru dan membuat pelanggan merekomendasikan kepada orang lain.
 - Taktik: Menawarkan program upgrade produk, kontes, pemesanan kembali, penawaran kepada teman, dll.

Dampak dari ketiganya bagi perusahaan

1. Mengelola dan menganalisis data dengan mudah
2. Mengidentifikasi dan mengelola prospek
3. Mengantisipasi kebutuhan pelanggan
4. Meningkatkan layanan kepada pelanggan
5. Meningkatkan penjualan
6. Melacak kegiatan dan KPI perusahaan