NGHIÊN CỬU THỰC TẾ VỀ TÂM LÝ TRONG TRẢI NGHIỆM KHÁCH HÀNG

72% khách hàng hài lòng sẽ chia sẻ trải nghiệm tích cực với 6 người trở lên

13% khách hàng không hài lòng sẽ chia sẻ trải nghiệm cho 15 người khác

Khách hàng có trải nghiệm đa kênh thường có giá trị vòng đời cao hơn 30%

89% khách hàng có xu hướng chuyển sang thương hiệu đối thủ do trải nghiệm tệ