* **متریکهای مهم افزایش رشد بیزینس اسنپ**

1. شناسایی افرادی که نیازمند استفاده از تاکسی هستند، مثلا افراد سالخوره که توان رانندگی ندارند، کودکان و افرادی که مجوز رانندگی ندارند و ...
2. شناسایی موقعیت جفرافیایی مکان هایی از شهر که طرح محدودیت ترافیک در ان جاری است جهت انجام تبلیغات و ارائه افرهای ویژه به کاربران این مناطق
3. ورود به حوزه سرویس رفت وآمد مدارس و شرکتها
4. اطمینان از حفظ مشتری که باعث تضمین جریان ثابت درآمد در بیزینس، افزایش وفاداری به برند، کاهش بازاریابی مستمر و هزینه ها، بهره مندی از مزایای دهان به دهان مثبت و بهبود شهرت و جلب اعتماد مشتری می شود.

علاوه بر این، مشتریان وفادار تمایل بیشتری به استفاده از خدمات جدید و کمک به گسترش بیزینس دارند.

* **روشهای حفظ مشتریان**

1. یکی از روشهای حفظ مشتریان اسنپ توجه به کاربران با تعدد دفعات استفاده بالا است که با فیچر customer ID اندازه گیری خواهد شد . برای تشویق کاربران پرتکرار می توان از روشهای زیر استفاده کرد:

* تمهیدات رفاهی بر اساس ترجیحات و دموگرافی (سن، جنسیت) هر کاربر
* روش‌های پرداخت متنوع برای این دسته از مشتریان
* ارائه تخفیف و پروموشن براساس ارزش افزوده ایجاد شده توسط این کاربران برای شرکت
* ارجهیت در رزرو و دسترسی راحتتر و سریعتر به وسیله نقلیه
* افزایش رضایت مشتریان از طریق انجام نظرسنجی های منظم و توجه به پیشنهادات و پیگیری شکایات آنها، (customer feedback)
* استراتژی های قیمت گذاری مناسب و متنوع(قیمت گذاری شفاف و ثابت)
* بهبود کیفیت خدمات و اطمینان از خدمات کارآمد و قابل اعتماد برای ایجاد انگیزه در استفاده مکرر و افزایش دفعات استفاده در بین مشتریان.

1. روش دیگر حفظ مشتریان، انتخاب اصولی و آموزش حرفه ای رانندگان اسنپ جهت ایجاد تجربه ای مثبت و ایمن برای کاربران است که باعث رجوع مجدد ایشان شود.