**Opdracht loyalty:**

Ieder bedrijf doet aan klantenbinding, je wilt kortom zoveel mogelijk betalende klanten in jouw (online) winkel. Om de klanten daadwerkelijk aan jouw bedrijf te binden is een hele uitdaging op marketing gebied. Je kan klanten binden doormiddel van je service, kwaliteit van je product, diensten die je levert enz. Denk daarnaast ook aan de promotie die het bedrijf maakt om meer bekend te worden.

* Breng in kaart hoe jouw bedrijf aan klantenbinding doet. Laat dit zien doormiddel van foto’s en omschrijf wat het daadwerkelijk oplevert aan klanten.
* Breng in kaart hoe jouw bedrijf aan promotie doet, hoe zorgen ze ervoor dat ze mensen bereiken?
* Bedenk een actie/dienst/promotie waardoor je meer mensen (klanten) in jouw bedrijf krijgt. Denk hierbij aan loyaltyprogramma’s en promotie, deze actie bespreek je met je begeleider en werk je uit op papier. De volgende punten moeten beschreven worden:
* Klantenbinding;
* Loyaliteit;
* Service;
* Uitvoering proces.

Lees voordat je start de theorie over algemene voorwaarden en loyalty programma’s.