

## 如何建立深厚的客户忠诚

想建立长期的客户关系吗？让他们一起参与你的产品制造和你的公司发展。这里有一个包括五个步骤的方法：

**第 1 步：研究你的客户群。**找到对你的[市场](#)最了解和最具热情的潜在客户。研究他们的兴趣并且了解他们的想法。找出他们认为的该行业的发展方向。了解他们的经营模式、战略目标和决策流程。

**第 2 步：获取你的客户参与。**对于如何在真实世界中定义你的产品功能，积极争取你的客户的帮助。请求他们利用其对你的客户群基本特征的了解的专长。赋予这些客户一种方式，去定义使用你的产品的视图。

**第 3 步：培养客户群。**为客户创造相互以及和你交流的机会。让他们聚集一堂，为解决方案献计献策，共同设计新产品，并且帮助定义你的销售流程。让你能力最强的客户成为客户群的领导者。让你自己也参与到社区中去。

**第 4 步：给客户以信任。**确保对那些帮助你定义公司和产品方向的客户公开表示赞许。鼓励客户去回答其他客户的问题，描述你的产品，并且协助你的公司走向[成功](#)。提供各种奖励，如奖金和荣誉。

**第 5 步：将客户变为合作伙伴。**理想情况下，你应该将和你的公司做生意转变为为你的客户创造利润的活动。让他们在你的产品的基础上制造和销售他们自己的产品。将客户公司的成功和你自己公司的成功，以及他们的客户的成功绑在一起。

通过以上五个步骤的客户将逐步形成对你、你的公司和你的产品的忠诚度（而且可能是极深的忠诚度）。