Abonnees werven of abonnees behouden?

18-08-2015 12:23



Marketeers die verantwoordelijk zijn voor de abonnementenoplages van magazines zijn over het algemeen voornamelijk druk met het werven van nieuwe abonnees. Het behouden van bestaande abonnees is nogal eens een ondergeschoven kindje. Best gek, want iedereen (nou ja, iedereen die iets van marketing weet) realiseert zich dat het goedkoper is om een bestaande klant te behouden dan om een nieuwe klant te werven. Hoe komt het dan dat de focus toch steeds maar weer op die werving gericht blijft?

Femke Leemeijer / Kantoor Fifty Four