

客户成功案例

GLG 市场研究服务 为投资组合公司提供洞见

针对投资组合公司收集其客户观点

客户挑战

一家投资机构在收购了一家消费品公司后，希望提高该消费品公司现有客户的忠诚度并扩大其客户群。该投资机构希望能从消费者中获得有关新收购公司的洞见，了解客户忠诚度计划可能会取得多大的成功，以及哪些忠诚度产品和奖励结构最有可能增加和维持会员人数。

GLG 解决方案

GLG 定量研究团队与该投资机构合作开展了一项定量研究，从该投资组合公司在美国的当前和潜在客户群收集洞见。

GLG 的团队设计并开展了一项联合分析调研，以确定不同忠诚度和奖励计划的客户偏好。该调研收集了数百名潜在客户的反馈，确定了忠诚度计划中的理想组成要素，以便最大程度地维持和提高客户忠诚度。

成果

GLG 的定量研究结果突出强调了三个不同收入群体的客户优先事项差异，还交付了一个定制的模拟器，让该投资机构可以在包含/排除各种因素的情况下，测试客户偏好的波动。该投资机构使用这些定量研究数据和模拟器，与投资组合公司的内部团队共同制定了一个有针对性的市场研究计划，并将消费者感兴趣的因素构建到其计划中。

运用产品



GLG 定量研究

了解更多

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2022 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。

为什么选择 GLG?

GLG 定量研究团队帮助一家投资机构开展了一项定量研究来分析消费者洞见，就其可能为某个投资组合公司实施的多项客户忠诚度计划，测试成功的可能性。

人员配备

GLG 为该项目配备了一名专属项目经理，同时配备行业资深专家提供建议协助项目进行。

先进的调研设计和交付成果

GLG 定量研究团队针对目标受众，设计并开展了一项联合分析调研。交付成果还包含一个模拟器，让该投资机构可以在包含/排除各种因素的情况下，测试客户偏好的波动。