

الولاء المطلق أو المثالي هو الولاء الذي يسعى عامة مسؤولو التسويق إلى تحقيقه لدى زبائنهم، لهذا تلجأ بعض المنشآت إلى تسويق خدماتها بالاشتراك مثل: telecom Bouygues يضعه مسؤولو التسويق للولاء ليس مطلق، فهم يعتبرون الزبون وفيما إذا كان يقوم بمعظم تعاملاته أو على الأقل جزء وهدف التسويق ليس الحصول على الولاء المطلق، مثل هذه الحالة تظهر جليا في مجال