

الحد من تقديم الاسعار التشجيعية خصوصاً وان العميل ذو الولاء يكون على استعداد لدفع سعر اعلى للحصول على القيمة المرغوبة كما ان العميل الجديد يحتاج الى عدة سنوات كي يتعامل بنفس معدل العميل القديم الذي ترك المؤسسة.