

El servicio al cliente, clave del éxito de Plus500: el 37% de sus ingresos proviene de clientes habituales

Los clientes fieles a Plus500 (1-3 años) han logrado generar más de un tercio de los ingresos de la compañía durante el primer semestre del año. El 16% de los ingresos proviene de clientes con una permanencia de más de 3 años en la plataforma de trading Plus500 (www.plus500.es), la plataforma online de negociación de CFDs a nivel global, está llegando al final de otro año exitoso como demuestra la última actualización de su trading. Las estadísticas recientes muestran que la capacidad de la empresa para reclutar y retener a clientes cada vez más valiosos ha sido un factor clave para la compañía. Plus500 no solo ha mejorado en la adquisición de clientes de alto valor, sino que también ha logrado aumentar los ingresos de los consumidores a largo plazo.

Asaf Elimelech, CEO de Plus500, describe este éxito en la adquisición y retención de nuevos clientes a dos factores principales: "Hemos construido nuestra propia plataforma patentada teniendo en mente, desde un principio, la adquisición y retención de clientes. Nuestro sistema de marketing ha ido mejorado con el tiempo a la vez que el valor de los nuevos clientes que hemos podido adquirir. En segundo lugar, hemos creado nuevas iniciativas de retención para mejorar nuestra marca a nivel mundial y atraer nuevos clientes de un aporte mayor. Al final, todo se reduce a la experiencia del cliente y nuestra capacidad para proporcionar un gran servicio".

Un buen indicador del éxito creciente de Plus500 para atraer clientes de gran valor y mejorar los ingresos de estos, son los resultados generados por clientes con diferentes períodos de permanencia en el segundo trimestre de 2018 en comparación con el segundo trimestre de 2017 y el segundo trimestre de 2016. En el segundo trimestre de 2018, Plus500 ha generado significativamente más ingresos de nuevos clientes (clientes con una permanencia de hasta un año) que en el mismo período en 2017 y 2016. Lo mismo se aplica a los clientes que los han sido durante 1-2 años y para el grupo con una permanencia de más de dos años.

Además, la comparación de los ingresos por tenencia del cliente en el segundo trimestre de 2018 proporciona una clara indicación de que los clientes siguen valorando el servicio de Plus500. Es de esperar que los clientes sean más activos y, por lo tanto, responsables de la mayoría de los ingresos en el primer año después de suscribirse a la plataforma. Durante el primer semestre de 2018, Plus500 ha logrado generar el 37% de sus ingresos con clientes a largo plazo (1-3 años). Incluso los clientes con una permanencia de más de 3 años son responsables del 16% de los ingresos. Los esfuerzos para aumentar la satisfacción del cliente de los servicios comerciales Plus500 también se reflejan en la fuerte disminución en la tasa de abandono en el tercer trimestre.

Datos de contacto:

Plus500
636566095

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>