

Um estudo da Lecupon, startup de programas de lealdade — vantagens, benefícios e fidelização de clientes —, dá a dimensão do impacto dessas iniciativas para as empresas parceiras. Por exemplo: a rede de farmácias Drogasil vende, todo mês, R\$ 2 milhões só com os programas de lealdade da Lecupon.

Para se ter uma ideia, esse montante equivale ao triplo do que vende mensalmente, em média, a loja da Drogasil. “É um caso emblemático para mostrar a relação ‘ganha-ganha’ dos programas de lealdade. São ganhos para os nossos clientes, que fidelizam os seus próprios; ganhos para as marcas parceiras nossas; e ganho para a Lecupon”, afirma o fundador e CEO da startup, Aluisio Diniz Cirino.

[Leia aqui na íntegra.](#)

**Fonte:** Saúde Digital News, em 30.08.2022