

ABC-XYZ АНАЛИЗ БАЗЫ КЛИЕНТОВ

ГРУППА	X	Y	Z
A	AX — высокий объем продаж, высокая ценность клиента	AY — высокий объем продаж, средняя ценность клиента	AZ — высокий объем продаж, низкая ценность клиента.
B	BX — средний объем продаж, высокая ценность клиента	BY — средний объем продаж, средняя ценность клиента	BZ — средний объем продаж, низкая ценность клиента
C	CX — низкий объем продаж, высокая ценность клиента	CY — низкий объем продаж, средняя ценность клиента	CZ — низкий объем продаж, низкая ценность клиента

Класификация клиентов

По объему продаж:

A - крупные

B - средние

C - мелкие

По частоте закупок:

X - часто

Y - нерегулярно

Z - единичные

АВС-ХУZ АНАЛИЗ БАЗЫ КЛИЕНТОВ

АХ и **ВХ** - это идеальные клиенты для компании. Покупают часто и много. Нужно внимательно следить чтобы клиенты не переходили в другие группы и вовремя реагировать.

АУ и **ВУ** - сотрудничество с ними не стабильно, но приносит хороший доход. Работу с такими клиентами нужно усилить. Например, предложить бонусы или акцию.

AZ и **BZ** - покупают редко, чек при этом большой. Таким клиентам вы можете предложить мотивирующую программу (рассрочка, оплата частями и т.п.), которая позволит обращаться к вам чаще.

CX и **CY** - покупают мало и редко. Вам нужно поработать над частотой сделок или объемом закупок.

CZ - не ваши клиенты. Их, возможно, лучше передать партнерам, для которых они будут целевыми.



SMS CLUB

MAKE YOUR BUSINESS WORK BETTER

МЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



<https://smsclub.mobi/>