



Power BI **KLIENDI (RFM) ÄRIANALÜÜS**

Lahendus, mis aitab hoida ja kasvatada kasumit ning hoida kliente!

Recency, Frequency, & Monetary

Tõsiasi, et 20% kliente annab 80% firma müügist, on tunnetuslikult selge ka firma juhile, kes ei pruugi midagi teada Pareto printsiibist. Kuna firma käekäik sõltub suurel määral väikesest osast meie parimatest klientidest, siis on väga tähtis sellesse rühma kuuluvaid kliente tunda.

RFM-analüüs kasutab müügitehingute ajaloo andmeid, et jagada kliendid nende ostukäitumise alusel segmentidesse. Selle tulemusena tekivad rühmad väärtuslikumatest ja vähem väärtuslikumatest klientidest.

- Kes on kliendid keda ei tohi kaotada?
- Kes on kasumlikud kliendid ja nende osakaal?
- Millal viimati keegi ostis?
- Kui suur on kellegi tehingu sagedus?
- Millised ja kui suured on kliendibaasiga seotud riskid?

Lahenduse maksumus 490 + km

BCS Itera ärianalüüsi lahendusi kasutavad paljud juhtivad Eesti ettevõtted.

Elering, Premia, Liviko, ASSA Abloy, Ramirent, Utilitas, Ehituse ABC, Klick, United Motors, Inchcape Motors, Kapitel jpt.

Lisanduavad kulud

- Paigaldus **alates** 300 + km*
- **PowerBI konto** + kasutajate kuupõhine **rent**.
Ca 8,5 EUR/kasutaja kuus

**Sõltuvalt kasutatavast äritarkvarast ja alusandmete kvaliteedist võib paigaldustasu muutuda!*



Pildid on näitlikud.

BCS itera



itera.ee

kliendilood | uudised | lahendused

Oma huvist andke teada:

marek@itera.ee või leho@itera.ee