

CRM Analytics

Kahoot!

Herkese açık bir kahoot

Sorular (9)

1 - Quiz

Hangisi CRM(Müşteri İlişkileri Yönetimi) kapsamında karşımıza çıkabilecek kavramlardan değildir?

20 sn.

Müşteri Terk Çalışmaları



Müşteri Yaşam Döngüsü



Müşteri Gelir Bilgisi



Çapraz Satış/Üst Satış



2 - Quiz

Şirket, departman ya da çalışanların performansları değerlendirmek için kullanılan matematiksel gösterge nedir?

20 sn.

KPI



CRM



CLTV



Gamma-Gamma



3 - Quiz

Hangisi RFM hesaplamalarında kullandığımız metriklerden değildir?

20 sn.



Recency



Monetary



Frequency



Analysis



4 - Doğru/Yanlış

Recency değeri arttıkça müşteri değeri artar.

20 sn.



Doğru



Yanlış



5 - Doğru/Yanlış

Oluşturulan segmentler standarttır ve segmentasyon projelerinde ortak segmentler kullanılır.

20 sn.



Doğru



Yanlış



6 - Quiz

Müşterinin yaşam boyu değerini, yani gelecekteki getirisini tahminlemeye ne denir?

20 sn.



Customer Lifetime Value(CLTV)



Customer Relationship Management(CRM)



Churn Analysis



Key Performance Indicator(KPI)



7 - Doğru/Yanlış

BG/NBD, müşterinin satın alma sayısını tahminlememizi sağlayan algoritmadır.

20 sn.



Doğru



Yanlış



8 - Quiz

Average profit(ortalama kar) tahminlemesini yapmamızı sağlayan algoritma hangisidir?

20 sn.



BG-NBD



Gamma-Gamma



LGBM



qcut



9 - Doğru/Yanlış

CLTV sonucunda segment oluşturmak önemli değildir, önemli olan tek nokta müşterinin yaşam boyu değerini hesaplamaktır.

20 sn.



Doğru



Yanlış



Kaynak gösterme ^