

Segmentación Estratégica de Clientes: Análisis de Perfiles para Empresas de Telecomunicaciones.

Rango de Edad

20

98

Capacidad de Gasto

Alto

Bajo

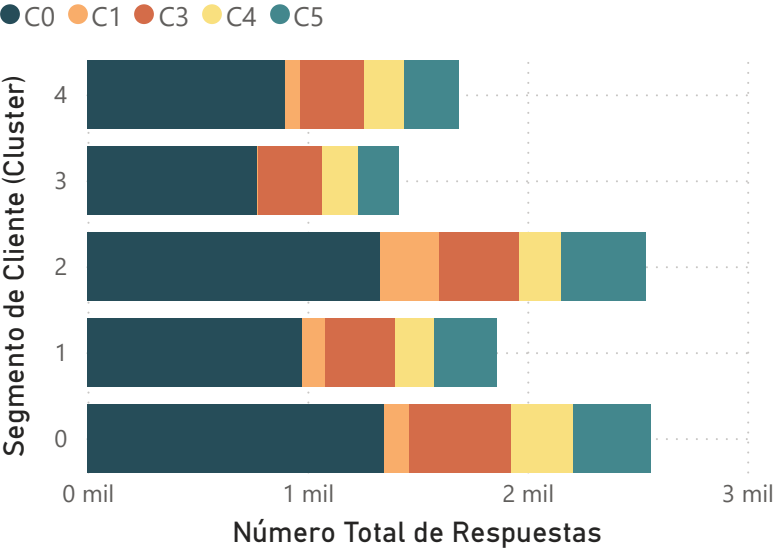
Medio

Ingresos Anuales

12003

129963

Total de Respuestas a Campañas por Segmento de Cliente



55,45 mil

Ingreso Anual Promedio del Cliente

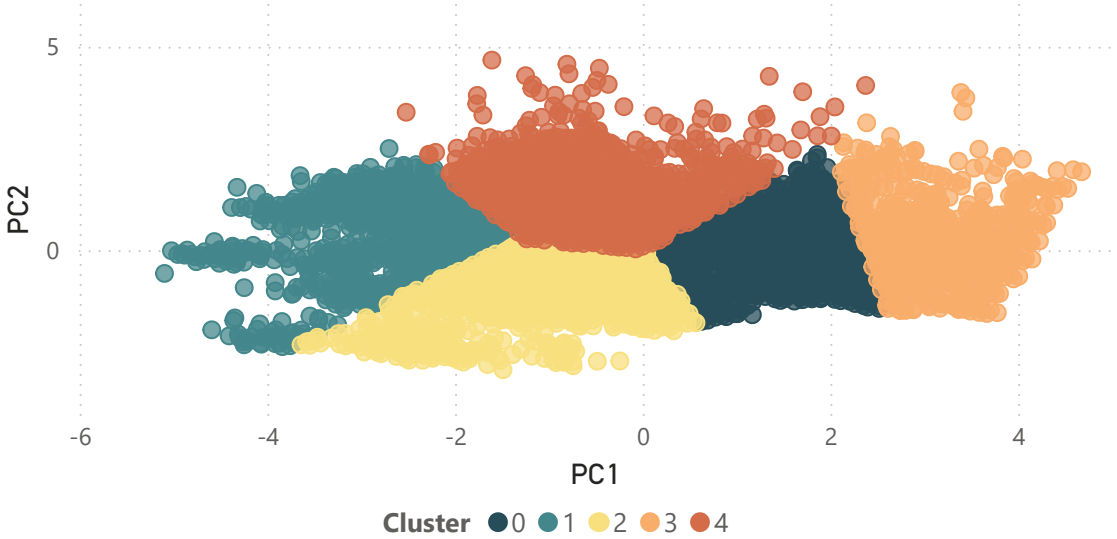
43,10

Gasto Mensual Promedio en Servicios

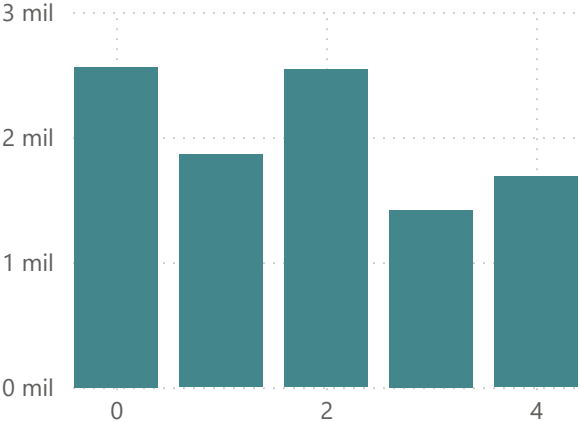
1,24 mil

Nivel Promedio de Digitalización

Distribución de Clientes por Segmento: Proyección PCA



Distribución de Clientes por Cluster



Cluster	Marketing Name
0	Digital Starters
1	Golden Offline
2	VIP Loyals
3	Zoomer Families
4	Hybrid Households

10,07 mil

Total de Clientes

Cluster: PCA	Edad	Casado	Tamaño Hogar	Ingreso Anual Bruto	Gasto Medio Mensual Cuota	Capacidad de gasto	Experiencia Laboral	Uso de canales digitales	Campaña 1	Campaña 3
0	0,73	0,56	0,96	0,53	0,72	0,35	0,60	1,01	0,80	1,05
1	1,49	1,69	0,88	1,54	1,50	2,44	1,44	0,79	1,01	1,00
2	1,12	1,02	0,58	1,42	1,27	0,25	1,39	0,92	1,91	0,83
3	0,52	0,09	1,49	0,38	0,70	0,06	0,02	1,55	0,01	1,19
4	1,10	1,65	1,42	1,00	0,72	2,31	1,36	0,87	0,76	1,01