

Практическое задание

Сегментирование клиентов

Сегментация клиентов ABCD

Если вы не сегментируете клиентов в CRM, то используйте этот шаблон, чтобы разделить клиентов по своей воронке на А, В, С и D.

А СЕГМЕНТ

- Ваши ключевые milk-клиенты.
 - Приносят основную часть дохода, постоянно покупают.
 - Нравится ваш продукт, готовы советовать его другим клиентам.
-
- Коммуникация не реже 2–3 раз в неделю.

В СЕГМЕНТ

- Могут потенциально стать «А» клиентами.
 - Очень перспективные клиенты, которые уже заключили первый договор или готовятся к подписанию.
-
- Коммуникация не реже 1 раза в неделю.

С СЕГМЕНТ

- Клиенты на перспективу, находящиеся в проработке, но сомневающиеся в покупке.
 - Скорее всего вы не нашли или не сформировали правильно их боль, либо не можете выйти на ЛПР.
-
- Коммуникация не реже 1 раза в месяц.

D СЕГМЕНТ

- Не ваш целевой клиент, вы не можете закрыть боли продуктами, которые продаете.
-
- Прекращаем коммуникацию и не тратим время.

Сегментация клиентов ABCD

Если вы не сегментируете клиентов в CRM, то используйте этот шаблон, чтобы разделить клиентов по своей воронке на А, В, С и D.

A СЕГМЕНТ

B СЕГМЕНТ

C СЕГМЕНТ

D СЕГМЕНТ
