客户分群

根据客户的属性，行为，需求，偏好以及价值等因素对客户进行分类，并提供有针对的产品，服务和销售模式。

客户分群的解读

从客户需求的角度

从客户价值的角度

从企业的资源和能力的角度

外在属性

组织归属

企业性质

内在属性

性别

年龄

性格

消费行为

购买

支付

金额

客户分群的方法RFM