

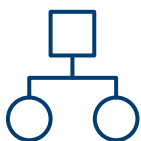
Segmentación de clientes



Incremente sus ventas segmentando a sus clientes de forma eficaz

SAIMA Solutions, su especialista en analítica predictiva

CARACTERÍSTICAS



FÁCIL DE SEGMENTAR

Identificación de segmentos y microsegmentos de clientes



ACCIONABLE DESDE EL NEGOCIO

Fácil de gestionar por un usuario no técnico



VINCULADO A LA VISIÓN

Aplicación de reglas de negocio

BENEFICIOS



Identificación de clientes más rentables



Ejecución de campañas dirigidas



Identificación de necesidades específicas



Más frecuencia de compra

saimasolutions.com

Barcelona | Vía Augusta, 15 - 25 | 08174 Sant Cugat | 93 518 91 91
Madrid | Calle de Felipe IV, 3 | 28014 Madrid | 91 192 48 69

CASO DE ÉXITO



SEGMENTAR CLIENTES PARA TOMAR MEJORES DECISIONES

RETO

Clasificar y segmentar clientes de forma óptima

Comprender las acciones prioritarias para cada cliente

Personalizar el CRM para aumentar la frecuencia de compra

SAIMA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

RESULTADO

Diseño de acciones específicas para mejorar el ROI

Mayor adecuación de la oferta según características del cliente

Conocimiento de la base de datos del cliente, su comportamiento y evolución

LA SOLUCIÓN

Nuestro cliente nos pidió identificar segmentos de clientes para realizar acciones concretas y enfocadas.

Nuestra solución ha permitido aumentar la cifra de ventas y mejorar el resultado de las campañas realizadas.

Nuestro cliente es una empresa de *retail* con más de 40 tiendas de ropa. Tiene presencia en toda España y es líder en ropa juvenil.

CLIENTE

SAIMA
SOLUTIONS
ADVANCED ANALYTICS



saimasolutions.com

Barcelona | Vía Augusta, 15 - 25 | 08174 Sant Cugat | 93 518 91 91
Madrid | Calle de Felipe IV, 3 | 28014 Madrid | 91 192 48 69