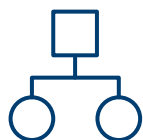


## Segmentación de clientes

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

[www.saimasolutions.com](http://www.saimasolutions.com)

Barcelona | Vía Augusta, 15 - 25 | 08174 Sant Cugat | 93 518 91 91

Madrid | Calle Joaquín Turina, 2 | 28224 Pozuelo de Alarcón | 91 351 50 90



## 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

[www.saimasolutions.com](http://www.saimasolutions.com)

Barcelona | Vía Augusta, 15 - 25 | 08174 Sant Cugat | 93 518 91 91

Madrid | Calle Joaquín Turina, 2 | 28224 Pozuelo de Alarcón | 91 351 50 90



Gold  
Business  
Partner

