

## 重点客户细分

## 关键客户关怀



**提升客户价值**

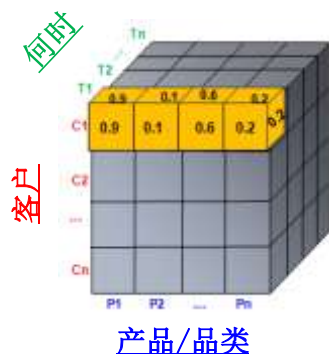
高价值，高潜力客户  
为企业实现 **5.8倍** 价值

**20%客户贡献 80% 价值**

增长收入  
提升客户忠诚度



## 客户精确营销预测



**由预测提升业绩**

提升**110%**的签单率  
增加 **1.26亿** 销售额

	筛选前营销客户数	筛选后营销客户数 (目标客户)	增加销售额 (亿元)	节省成本 (元)	签单率	签单率提升
营销现状 (传统营销)	10,000	10,000	0	0	30%	0%
提升情景1 (精确营销—省成本)	10,000	3800	-20%	+62%	63.2%	+110%
提升情景2 (精确营销—增收入)	26,316	10,000	1.26	0	63.2%	+110%

营销现状及提升情景：历史数据表明，2007年对10,000个客户的立体营销（电话+EDM+网站）活动的最终签单率为30%。

2008年，通过营销预测模型，筛选签单高响应率客户，提升了110%的签单率，增加1.26亿销售额。

## 提升情景1:

- 保持预测模型筛选前10,000个营销客户，筛选后减少为3,800个客户。
- 对3,800个客户开展营销，赢得2,400客户签单，即63.2%签单率，提升110%签单率，节省62%成本，但销售收入减少20%。

## 提升情景2:

- 为了保证模型筛选后客户数10,000个，把筛选前客户数提升为26,316个。
- 对10,000个客户开展营销，赢得6,316客户签单，即63.2%签单率，提升110%签单率，维持相同成本，增加1.26亿销售额。

