价值等级

钻石客户、金牌客户、银牌客户、铜牌客户

客户地区

智客汇、杭州客户、永康客户

信用等级

信用极好、信用较好、信用欠佳、没有信用

客户来源

小程序、员工、抖音、海报、门店、展会、视频号

关怀频率

一周、一月、一季度、半年、一年

反应特性

积极参与、多次联系有反应、毫无反应、反感

产品需求

SEO优化、促销方案、分销模式、新零售、智能CRM、机汇管家、私域流量、网站建设、裂变商城

人员特性

付款人、使用人、决策人、影响人、潜在接班人、负责人

会员体系

了解活动、介绍朋友入会、关注粉丝、注册入会、赠送注册礼、邀请评价、首次购买、VIP升级、三次复购、二次购买、分享商品链接、新品推荐、消费激励营销、生日送礼、电话沟通、电话问候及回访、节日问候、长时间未到店、高价值会员维护送券、VIP2升级、参加专场活动、在线互动、忠实会员、预约上门

RFM分析

一般维持客户、新客户、流失客户、潜力客户、重要价值客户、重要唤回客户、重要挽留客户、重要深耕客户