ebroker BI
enterprise system

SEGMENTACIÓN

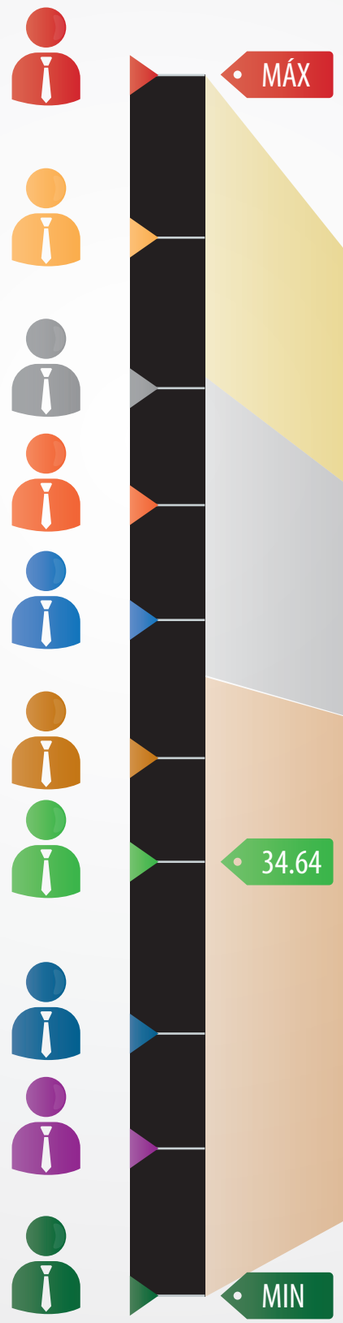
Valor del cliente

A cada uno de los indicadores COMISIONES, DENSIDAD y ANTIGÜEDAD le asignamos un "**peso**" que representa su **relevancia** para nuestro modelo de negocio.

La suma ponderada de los valores de estos tres indicadores da como resultado el valor de ese cliente.

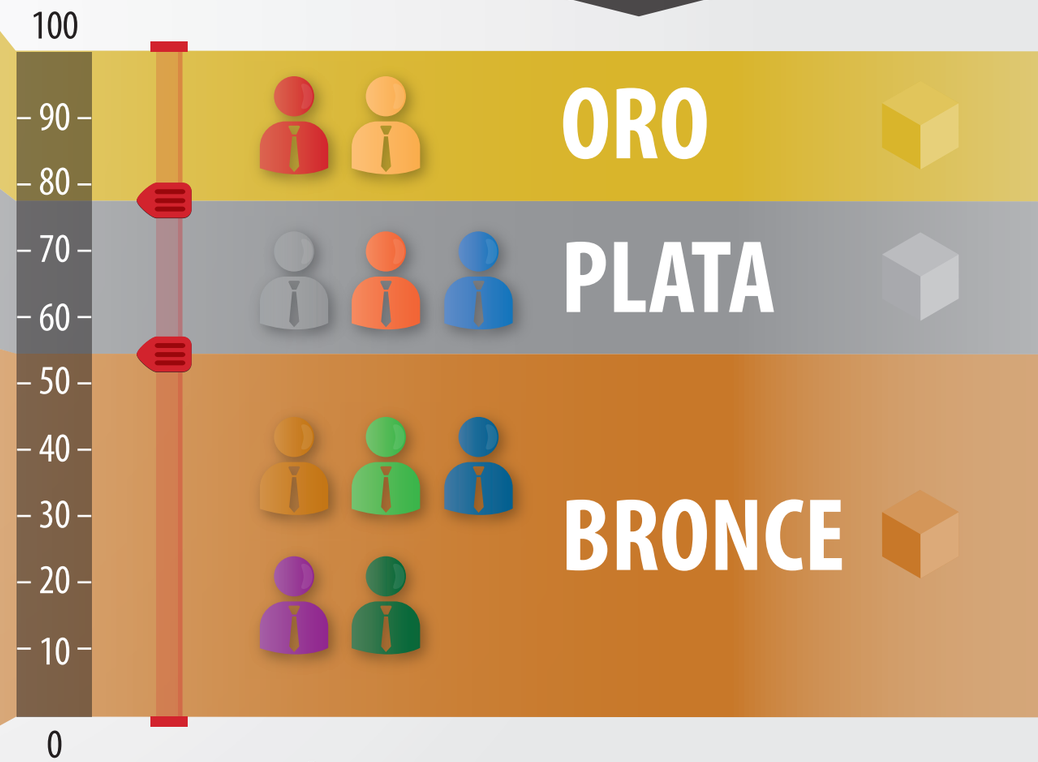
RANKING

El valor de cada cliente nos permite ordenarlos en un ránking de mayor a menor.



PUNTUACIÓN

Trasladamos el Ranking a una escala de puntos de 0 a 100



CATEGORÍAS

Dentro de la escala de puntos establecemos los intervalos que definen nuestras CATEGORÍAS de clientes y les ponemos un nombre.

BUSINESS INTELLIGENCE