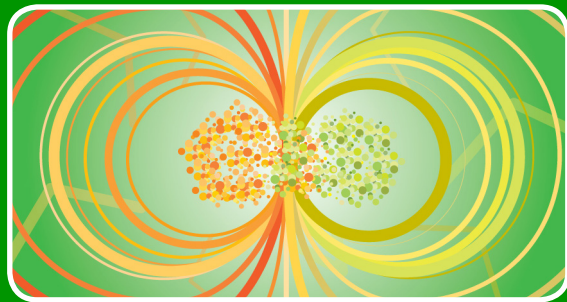


VALOR DE CLIENTES: SEU MAIOR ATIVO!



A PEDRA FUNDAMENTAL

Muitas empresas descobriram nos clientes a oportunidade de alavancar a geração de resultado.

Métricas como satisfação, fidelização, lealdade e retenção de clientes não garantem que o cliente seja lucrativo.

A métrica de valor do cliente desenvolvida pela **I&V - Inovação&Valor** otimiza tomada de decisão de investimentos em clientes, priorizando os clientes que apresentam maior chance de retorno, diminuindo os riscos de investimentos mal alocados.

avalição de clientes é indicada para as empresas que priorizam estratégia orientada aos ativos de mercado, como:

- Aumentar Market Share;
- Aumentar fidelização de clientes;
- Prospectar novos clientes ;
- Aumentar penetração, desenvolvimento e diversificação de mercado ;
- Identificar clientes que geram e destroem valor ;
- Identificar clientes ativos e inativos ;
- Melhorar alocação de recursos em marketing ;
- Avaliar o valor da carteira de clientes para fusão e/ou aquisição ;
- Aumentar indicação espontânea de clientes;
- Aumentar Ticket-médio dos clientes;
- Aumentar tempo de via útil dos clientes;
- Melhorar base de informação em relação à clientes.



INOVAÇÃO&VALOR

Contate-nos!
www.iv.srv.br

Telefone +55 (11) 3587 1413
contato@iv.srv.br

Alameda Santos, 200,
1º andar, São Paulo.
CEP 01418-000