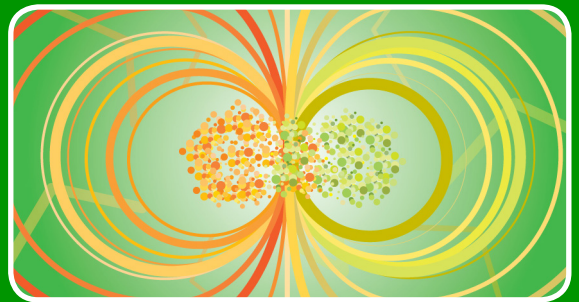


# VALOR DE CLIENTES: ¡SU MAYOR ACTIVO!



## LA PIEDRA FUNDAMENTAL

Muchas empresas descubrieron en los clientes la oportunidad de incrementar la generación de resultados. Métricas como satisfacción, fidelización, lealtad y retención de clientes no garantizan que el cliente sea rentable.

La métrica de valor del cliente desarrollada por **I&V - Inovação&Valor** optimiza la toma de decisiones en las inversiones en clientes, dando prioridad a los clientes que reúnen más posibilidades a la hora de dar un feedback, disminuyendo los riesgos de inversiones mal destinadas.

Indicamos la evaluación de clientes para aquellas empresas que dan prioridad a una estrategia orientada a los activos de mercado, como:

- aumentar el Market Share;
- aumentar la fidelización y prospectar nuevos clientes;
- aumentar la penetración, el desarrollo y la diversificación de mercado;
- identificar clientes que nos hacen generar y perder valor;
- identificar clientes activos e inactivos;
- mejorar la asignación de recursos en marketing;
- evaluar el valor de la cartera de clientes para posibles fusiones y/o adquisiciones;
- aumentar el boca a boca de clientes;
- aumentar Ticket-medio de los clientes;
- aumentar el tiempo de vida útil de los clientes;
- mejorar la base de información en relación a los clientes.



**INOVAÇÃO&VALOR**

¡CONÓCENOS!

[contato@iv.srv.br](mailto:contato@iv.srv.br)

Teléfono +55 (11) 3587 1413

[www.iv.srv.br](http://www.iv.srv.br)

Cl. Alameda Santos, 200,  
1º piso, São Paulo.

CEP 01418-000