

LOST CUSTOMER ASSESMENT

¿CÓNOCE exactamente el motivo por el que se dan de baja sus clientes? ¿Es capaz de aislar el factor precio en el análisis de bajas?

En MDK tenemos la respuesta



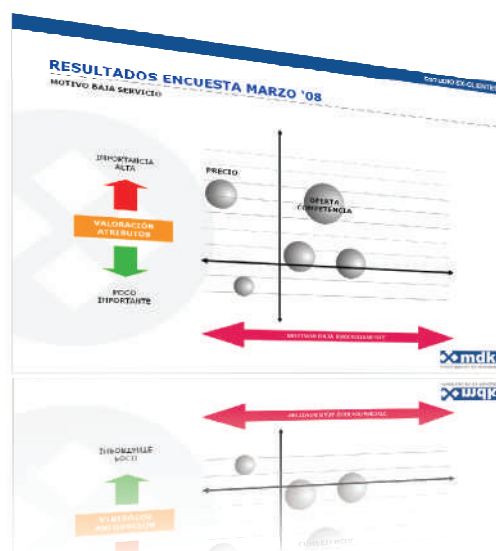
Objetivos

Evaluación de Clientes Perdidos (Lost Customer Assesment)

El objetivo final de este tipo de estudio es poder determinar las razones de partida y segmentarlas en función de si son controlables o no por la empresa.

Al analizar el perfil de estos clientes el estudio también nos advierte sobre los clientes en peligro.

El análisis de clientes perdidos que utilizamos en MDK está pensado para poder llegar a aislar el factor precio en lo que se refiere a motivos de baja



¿Por qué MDK?

Nuestro modelo de análisis ha sido probado en multitud de clientes y sectores con resultados excelentes.

Ofrecemos a la empresa información de alto **valor estratégico**.