

[Начальная страница](#) ← [Обработки](#)

Классификация дисконтных карт

Классификация дисконтных карт клиентов позволяет оценить прибыль, полученная от розничных покупателей (владельцев дисконтных карт) и стабильность их покупок. ABC и XYZ классификации – независимые аналитические инструменты, но использовать их рекомендуется в комплексе, т.к. каждый из них по отдельности не даст полной картины::

- ABC-анализ показывает позицию покупателя по отношению к общему объёму продаж;
- XYZ-анализ показывает лояльность клиента, основанную на стабильности покупок:
 - стабильные закупки (X-класс);
 - нерегулярные закупки (Y-класс);
 - эпизодические закупки (Z-класс).

Классификацию дисконтных карт необходимо выполнить ДО формирования отчетов «[ABC/XYZ наглядно](#)» и «[ABC/XYZ - анализ дисконтных карт](#)».

Обработка «**Классификация дисконтных карт**» доступна в разделе «Сервис» группа «Сервис». При вызове обработки открывается форма «Классификация дисконтных карт», которая имеет **одинаковый интерфейс** с обработками группы «Классификация», одну форму для **задания параметров классификации** и схожий **алгоритм выполнения ABC/XYZ классификации**.

From: <https://kkm.solutions/wiki/> - Штрих-М: Документация

Permanent link: https://kkm.solutions/wiki/doku.php?id=tp7%3D%D0%BE%D0%81%D1%80%D0%80%D0%81%D0%BE%D1%82%D0%BA%D0%88%D0%BA%D0%80%D1%81%D1%81%D0%88%D1%84%D0%88%D0%8A%D0%80%D1%86%D0%88%D1%8F%D0%84%D0%8E%D1%81%D0%8A_%D0%BA%D0%80%D1%80%D1%82

Last update: 2019/02/07 10:01

