

[Начальная страница](#) ← [Отчеты](#)

Лояльность клиентов (XYZ)

Отчет «**Лояльность клиентов (XYZ)**» предназначен для анализа динамики лояльности клиентов к предприятию на основании предварительно проведенной XYZ-классификации. XYZ-анализ классифицирует клиентов по степени лояльности, оценка которой основана на стабильности совершения покупок. XYZ-классификация клиентов производится по параметрам: выручка, валовая прибыль, количество продаж.

Лояльность клиента допустимо смотреть на основе следующих параметров:

- если становится больше доля клиентов X-класса, которые стабильно покупают товары, становится меньше доля потерянных клиентов, это значит, что менеджеры активно работают с клиентами;
 - если доля клиентов X-класса становится меньше, становится больше доля потерянных клиентов и в то же время становится больше доля разовых клиентов, то это значит, что менеджеры стараются заманивать новых клиентов и совершенно не работают с постоянными клиентами.

Предварительная ABC-классификация клиентов может быть осуществлена в автоматическом и ручном режимах. В первом случае, согласно настроенному расписанию при помощи регламентного задания «[XYZ-классификация партнеров](#)» из раздела «Администрирование» («Администрирование» → «Поддержка и обслуживание» → «Регламентные и фоновые задания»). Во втором случае, при помощи обработки «[Классификация клиентов](#)» раздела «Сервис».

Особенности отчета:

- клиенты разделяются на группы: потенциальные, разовые, постоянные и потерянные;
 - постоянные клиенты разделяются по группам X,Y,Z в зависимости от степени стабильности продаж (равномерности закупок).

Отчет вызывается из раздела «Отчеты» → группа «Аналитические».

В настройках отчета можно указать:

- параметр классификации: выручка, валовая прибыль, количество продаж;
 - стадию отношений:
 - «Постоянный клиент»;
 - «Потенциальный клиент»;
 - «Потерянный клиент»;
 - «Разовый клиент».
 - конкретных контрагентов для отчета.

