

Trendy Klienta

? Trendy Klienta w Systemie AMPER

? Co to jest moduł? “Trendy Klienta”?

Moduł Trendy Klienta w systemie AMPER to narzędzie, które automatycznie analizuje zachowania zakupowe Twoich klientów w czasie. Dzięki tej analizie otrzymujesz gotowe wnioski i rekomendacje:

- Czy klient kupuje regularnie, sporadycznie, czy może już od dawna nic nie zamawia?
 - Czy jego wartość zakupowa rośnie czy spada?
 - Na jakim poziomie znajduje się w porównaniu do innych klientów w swojej grupie?
 - Jakie działania warto podjąć, aby go aktywować, utrzymać lub nagrodzić?
-

? Krok po kroku: Jak działa analiza trendów?

1. Wybór okresu analizy

System analizuje klienta w trzech zakresach czasu:

- **Rocznie** (np. 2025)
- **Kwartalnie** (np. Q3 2025)
- **Miesięcznie** (np. Wrzesień 2025)

Dla każdego okresu powstaje niezależna analiza i raport.

2. Klasyfikacja klienta na podstawie jego zachowa? zakupowych

System analizuje faktury klienta w wybranym okresie i na tej podstawie przypisuje mu jeden z profili:

Typ klienta	Opis
Klient jednorazowy	Zrealizował tylko jeden zakup
Częsty klient	Regularnie kupuje (min. kilka razy w okresie)
Uśpiony klient	Nie kupował od dawna (np. od 6 miesięcy)
Kupujący sporadycznie	Zakupy nieregularne, rzadkie
Wartościowy klient	Kupuje dużo i często, duża wartość zamówień
Skoncentrowany na marce	Kupuje głównie produkty jednej marki

Na tej podstawie przygotowywane są sugestie działania.

3. Pozycja klienta w grupie

Każdy klient należy do jednej lub kilku **kategorii** (np. branża, region, rozmiar firmy). W ramach tych kategorii porównujemy jego sumę zakupów z innymi klientami.

Na tej podstawie system wyznacza **pozycję klienta**:

- **Top 10%** — elita sprzedażowa
 - **Top 25%** — bardzo dobry wynik
 - **Top 50%** — powyżej średniej
 - **Poniżej średniej** — do poprawy
-

4. Obliczenie trendu sprzeda?y

System porównuje sprzedaż z poprzedniego okresu (rok, kwartał, miesiąc):

- Czy klient kupił więcej, mniej, czy tyle samo?
 - Trend wyrażany jest procentowo, np. lub
-

5. Sugestia dzia?ania i alert

Na podstawie klasyfikacji, pozycji i trendu system generuje **rekomendacje**:

Sytuacja	Strategia	Alert
Częsty klient, top 3, aktywny 10 mies.	Przydziel opiekuna, nagrody lojalnościowe	Okazja
Uśpiony klient, aktywność < 3 mies.	Kampania reaktywacyjna	W niebezpieczeństwie
Klient jednorazowy	Pakiet startowy / promocja	Okazja
Klient nieregularny	Promocje sezonowe, sprawdzenie potrzeb	Monitoruj
Skoncentrowany na marce	Propozycje z tej samej marki	Monitoruj

? Jak korzystać? z raportu?

1. Przejdź do zakładki **“Trendy klienta”** w systemie AMPER.
2. Wybierz okres (rok, kwartał, miesiąc).
3. Przejrzyj listę klientów wraz z:
 - Klasyfikacją zachowania (np. “Uśpiony klient”)
 - Pozycją w grupie (np. “Top 10%”)
 - Trendem sprzedaży (np. “+15.2%”)
 - Propozycją działania (np. “Reaktywacja o wysokiej marży”)
4. Skorzystaj z filtrów (np. tylko “W niebezpieczeństwie”) aby wyłapać konkretne sytuacje

? Co Ci to daje jako handlowcowi lub managerowi?

- Szybkie wyłapanie najważniejszych klientów
- Gotowe podpowiedzi co robić, bez analizy Excela
- Planowanie kampanii marketingowych i promocyjnych
- Lepsze zarządzanie relacjami i budżetem

Masz pytania? Skontaktuj się z zespołem AMPER – chętnie doradzimy jak najlepiej wykorzystać ten moduł!

Revision #1

Created 25 September 2025 05:59:36 by Tomek Dziemidowicz

Updated 25 September 2025 06:00:09 by Tomek Dziemidowicz