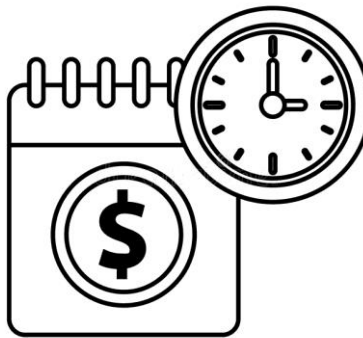

RFM

RÉCENCE FRÉQUENCE MONTANT

C'est une méthode de segmentation des clients qui permet de calculer un indice de valeur et de fidélité client.

Récence



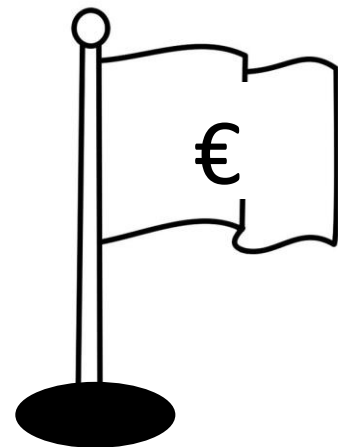
Proximité de la
dernière commande

Fréquence



Réurrence des
commandes sur un
période

Montant



Panier moyen du client
sur la période

La méthode RFM de segmentation des clients permet une réflexion sur la stratégie de conquête et de fidélisation des clients
