

## LIFETIME CUSTOMER VALUE

Atualmente, a maioria das organizações busca formas inteligentes para mensurar financeiramente um dos ativos mais importantes de uma empresa, o cliente.

Não faltam motivos para que empresas tentem encontrar esse número: IPO de uma empresa, M&A, desenvolvimento de novos produtos e, claro, entender a probabilidade que cada cliente tem de gerar receita futura.

Mas como mensurar ou atribuir valor potencial para algo que acontecerá no futuro? A resposta está em um conceito relativamente antigo, um conceito que permite definir um valor monetário, baseado no relacionamento do cliente e seu comportamento.

### O LTV ou Lifetime Customer Value oferece instrumentos para responder a perguntas difíceis



#### BUDGET

Qual o budget de Marketing para aquisição de novos clientes?



#### CLUSTER

Quais clientes devem pertencer a um determinado cluster?



#### RELACIONAMENTO

Faz sentido manter o relacionamento com este cliente?

### O que significa ser o melhor cliente?



#### COMPRA

Aquele que comprou mais?



#### TRANSAÇÕES

Aquele que teve mais transações com minha empresa?

O LTV, além de responder a diversas questões importantes no cenário de competitividade atual, pode ser usado nos mais diversos cenários e implementado em diferentes segmentos ou indústrias com escopos bem distintos de atuação.

Os serviços de Data & Analytics disponíveis na Azure facilitam sua adoção.

O projeto, como sugere o nome deste conceito, atribuirá o valor que este cliente representa para sua organização.

Este precioso indicador poderá ser a semente de diversas iniciativas que exigem informações (quantitativas e qualitativas) do comportamento e engajamento de seus clientes.

A Leega tem experiência e cases neste tema.

### Benefícios da Solução

#### CONHECIMENTO

Conhecimento do seu clientes potenciais podem direcionar melhor as suas ofertas e produto.

#### IMPLEMENTAÇÃO

Tempo de implementação do projeto de 6 meses.

#### FERRAMENTAS

Utilização das mais modernas ferramentas de Data Analytics.

#### COMPETITIVIDADE

Aumento de competitividade para as empresas

#### DIRECIONAMENTO

Melhor direcionamento do budget de marketing.

### Sobre a Leega

Empresa brasileira de consultoria e outsourcing com mais de 20 anos de experiência, especialista em soluções de Data Analytics e Cloud, atuando também com soluções de Business Intelligence, Big Data, Advanced Analytics, Machine Learning, Inteligência Artificial, Data Quality, MDM, Governança de Dados, GDPR/LGPD, entre outros.

Agnóstica em tecnologia, oferece aos clientes um modelo de negócios transparente e flexível com diversas opções de serviços, capazes de potencializar a entrega de resultados a partir do uso otimizado e personalizado de dados. Para ajudar as empresas a extrair essas riquezas dos dados, colaborar para que as melhores decisões sejam tomadas e gerar impactos positivos tanto nos negócios quanto nas vidas das pessoas e no mundo que vivemos, conta atualmente