

購入金額に応じた顧客のグループ化例

優良顧客	もつとも数が少ないが、売上高に貢献が大きい顧客。
友好的顧客	売上高への貢献は大きくないがひいきにしている顧客。住所が近隣であるなど、仕方なしに来店している顧客も多い。
新規顧客	売上高への貢献は小さいが、今後、優良顧客になる可能性がある。
特売狙いの顧客	特売品を求めて、あちこちの店舗を回遊する。売上高貢献度は低い。