고객 DB 유형에는 잠재 고객, 개선된 고객, 군집 고객, 분석용 고객 총 4가지 유형이 있으며,

각 고객의 DB 유형의 특징은 아래와 같습니다.

첫 번째, 잠재 고객 DB의 경우 잠재 고객에 대한 직접적인 DB를 확보하기 어렵다는 특징이 있습니다.

그에 따라 기존 고객의 DB를 기반으로 유사한 특성을 보인 잠재 고객을 유추하는 방식을 사용하여, 간접적인 잠재 고객을 찾아 DB화 할 수 있습니다.

두 번째, 개선된 고객 DB의 경우 기존 DB에 새로운 데이터를 결합하여 분석함으로써, 새로운 정보를 얻는 방식입니다.

새로운 DB를 개선하기 때문에, 기존 고객과 잠재 고객에 대한 DB 정보의 양과 질을 향상시킬 수 있습니다.

세 번째, 군집 고객 DB의 경우 다양한 생활 방식을 기준으로 준거 집단을 분류합니다.

예를 들어, 취미가 같은 모임이나 옆의 이웃과 같은 그룹들이 하나의 군집이 될 수 있습니다.

네 번째, 분석용 고객 DB의 경우 DB를 분석 도구를 활용하여 분석하면, 분석의 결과로 다양한 결론을 얻을 수 있습니다.

마케팅 활동에 대한 고객의 반응을 기록하고, 보관하며, 마케팅에 대한 효과를 분석하고 해석하며, 그 결과를 평가하고 그 고객의 미래 어떠한 반응을 보일 지 예측하는 데 사용할 수 있습니다.