1. 잠재 고객 DB

잠재 고객에 대한 직접적인 DB를 확보하기는 어렵다. 때문에, 기존 고객의 DB를 기초로 하여 비슷한 특성을 보인 잠재 고객을 유추하는 방식을 이용한다. 간접적으로 잠재 고객을 찾아서 DB화할 수 있다.

2. 개선된 고객 DB

기존 DB에 새로운 정보들을 결합하여 분석함으로써, 새로운 정보를 얻는 데 사용한다. 새로운 DB를 개선, 보완, 적용하게 되면 기존 고객이나 잠재 고객에 대한 DB의 정보량과 정보의 질을 높일 수 있다.

3.군집 고객 DB

군집 고객은 예를 들면, 취미가 같은 모임, 이웃과 같은 그룹들이 하나의 군집이 될 수 있다. 다양한 생활 방식을 기준으로 준거 집단을 분류하는 유형이다.

4.분석용 고객 DB

DB를 분석 도구를 이용하여 분석하면, 분석의 결과로부터 다양한 결과를 얻을 수 있다. 마케팅 활동에 대한 고객의 반응을 측정하고 보관하며, 마케팅에 대한 효과를 분석하고 해석할 수 있다. 해석한 결과를 평가하고 고객의 미래의 반응을 예측하는 데 활용할 수도 있다.