二维象限分析法

定义
应用领域
特点
操作流程
案例分析

二维象限分析法

定义

根据事物的**两个重要属性**作为分析的依据，进行**分类分析**，从而找出问题**解决方案**的一种分析方法。

二维象限分析法

在营销管理活动中的应用

二维象限分析法

具有以下4个特点

操作流程

实际中如何运用“二维象限分析法”

1 确定事物的两个重要属性

2 使用这两个属性组成一个二维坐标轴

3 进行刻度划分，做成二维四象限分析方块

4 依据两个属性对每个想法进行分类并放置到对应的象限方块中

5 最后根据需求，优先选择某个象限内的想法

案例分析

在日常的银行借贷款事务中，客户信用管理是在与企业 / 个人合作中经常遇到的问题。到底该给某个客户**多少铺底**、**多少赊欠**？那如何借助“二维象限分析法”这个工具来进行解决呢。

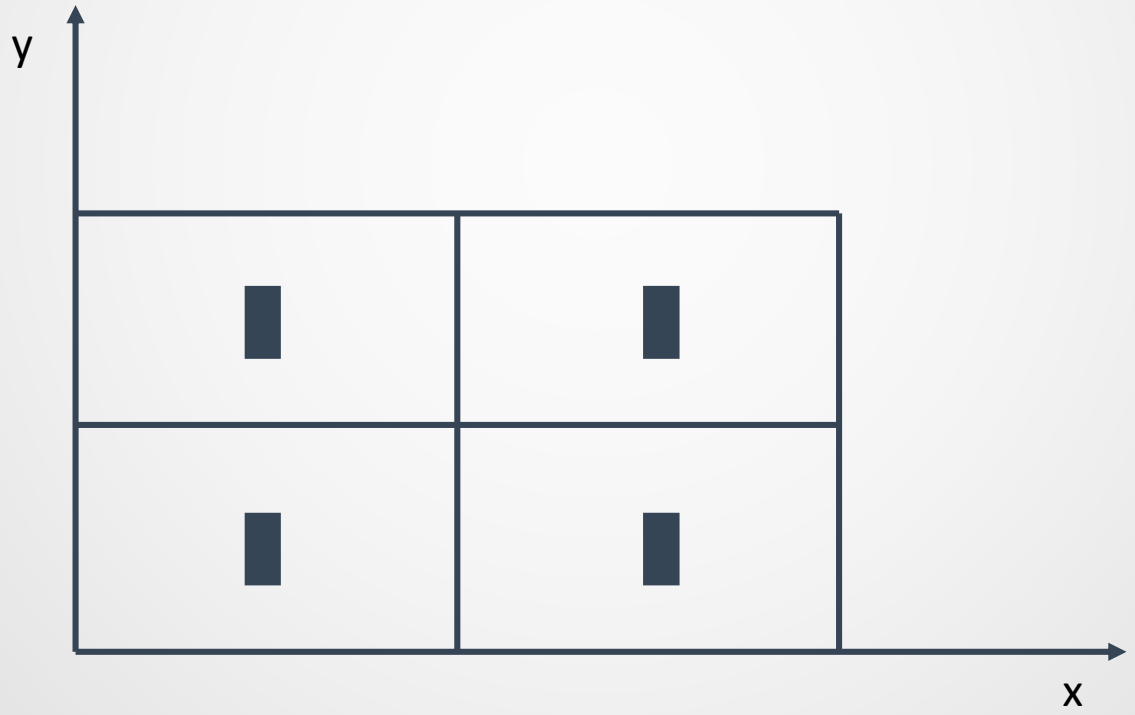
案例分析：问题

确定与客户信用高度相关的两个属性

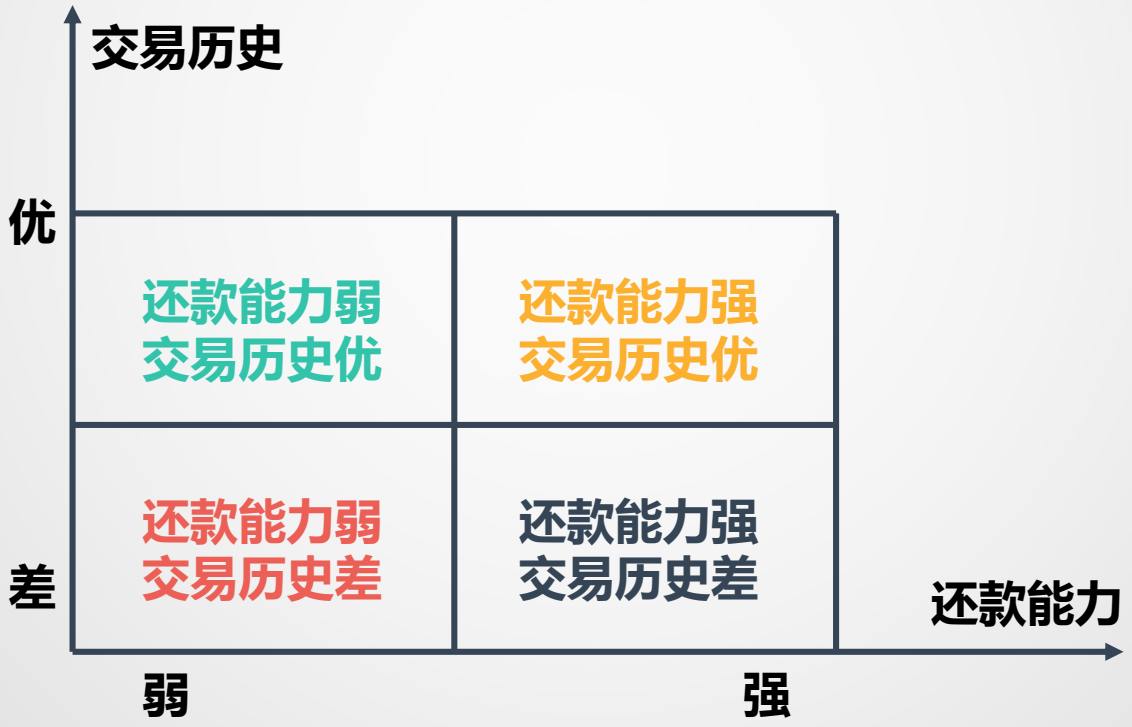
强 还款能力 弱

优 交易历史记录 差

使用这两个属性构成二维坐标轴，并进行刻度划分，做成二维四象限分析模块。



依据还款能力和交易历史记录这两个属性对每位客户进行分类并放置到对应的象限方块中。



管理措施

还款能力弱+交易历史优

要坚持保证不能赊欠的原则，即使要赊欠也只能小额。

还款能力强+交易历史优

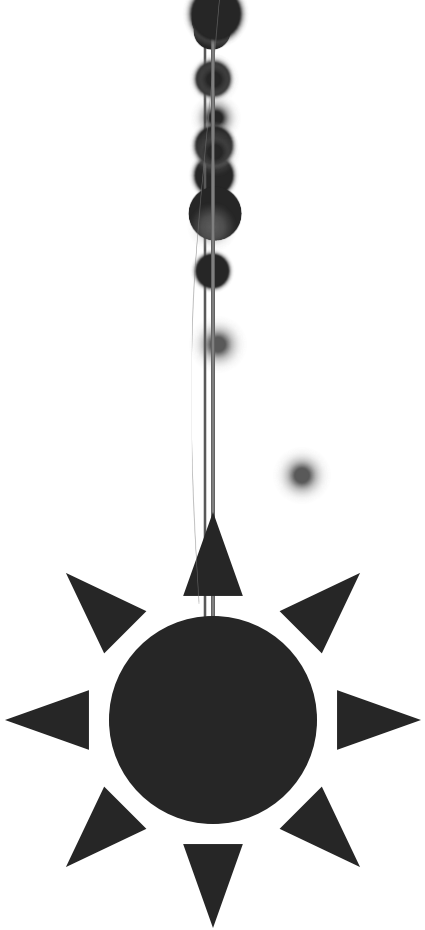
就可以按照核定的赊欠额给予赊欠，不需要过多的关注，客户会定时将款还上。

还款能力弱+交易历史差

绝对不能给予赊欠，否则就是付诸东流。

还款能力强+交易历史差

要经常提醒、督促客户回款，定出向这类客户定时催款的时间表，一到时间主动与客户联系，提醒客户还款，因为他们有偿还能力。



二维象限分析法