

Проект "E-commerce — Выявление профилей потребления"

Цель проекта: Сегментация покупателей
по профилю потребления.

Исполнитель: Сайгакова Анна, когорта 45_ДА,
сентябрь 2022 г.

Задачи проекта

- Провести исследовательский анализ данных
- Сформировать профили покупателей
- Выделить актуальные категории товаров для каждого покупателя
- Сегментировать покупателей на основе истории их покупок
- Сформулировать и проверить статистические гипотезы

Что сделано

Сформированы
профили
покупателей

Покупатели
сегментированы
согласно
истории покупок

Выявлены
сегменты
прибыльных
покупателей

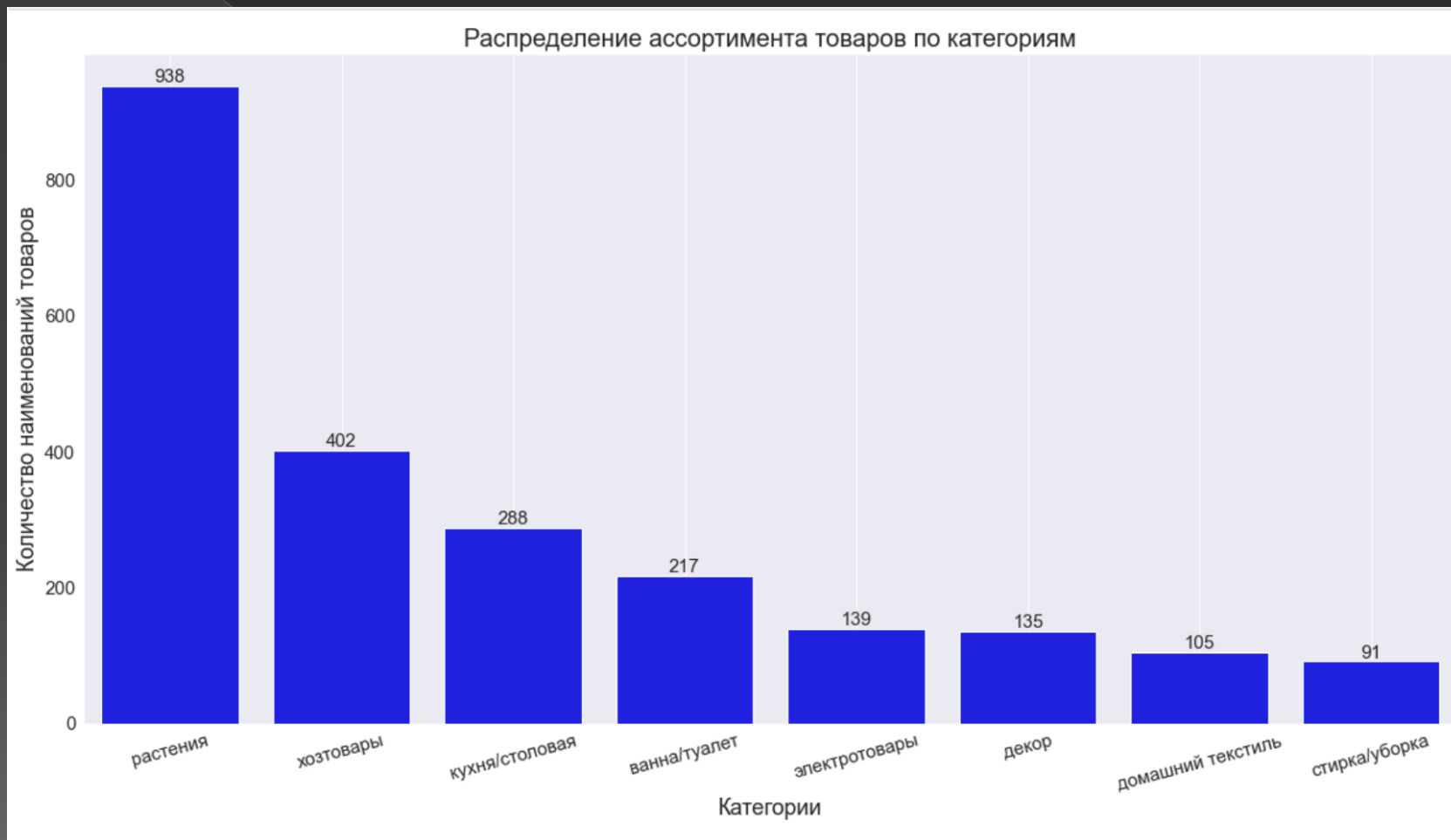
Профили покупателей

- ID покупателя
- Общая сумма покупок
- Количество заказов
- Давность последней покупки
- Средний чек
- Сегмент согласно истории покупок
- Актуальные категории товаров

Категории товаров

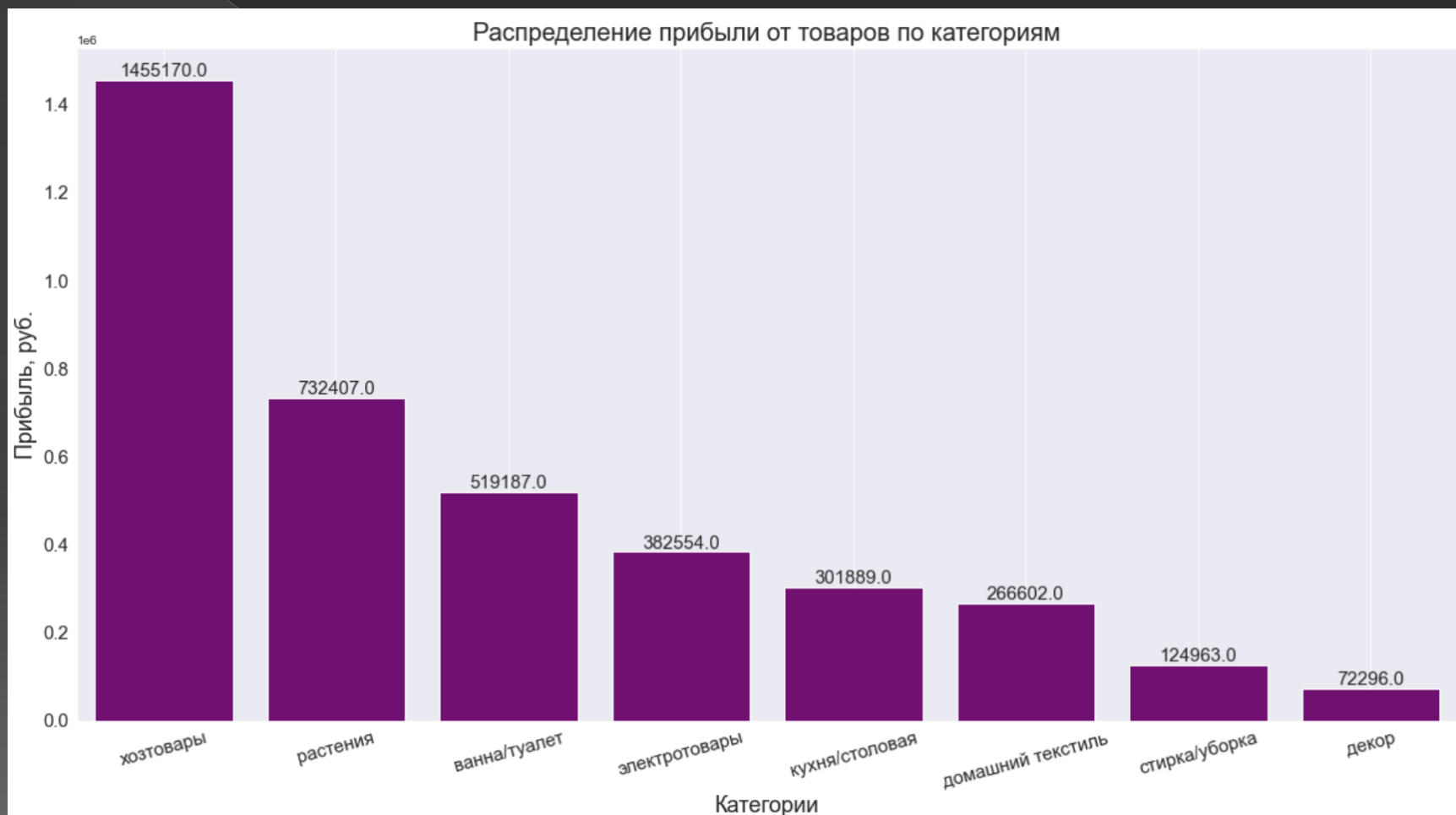
- ◎ 1 - декор
- ◎ 2 - электротовары
- ◎ 3 - кухня/столовая
- ◎ 4 - ванна/туалет
- ◎ 5 - домашний текстиль
- ◎ 6 - хозтовары
- ◎ 7 - стирка/уборка
- ◎ 8 - растения

Категории товаров: ассортимент



- Самый большой ассортимент у категории "растения"
- На втором месте "хозтовары"

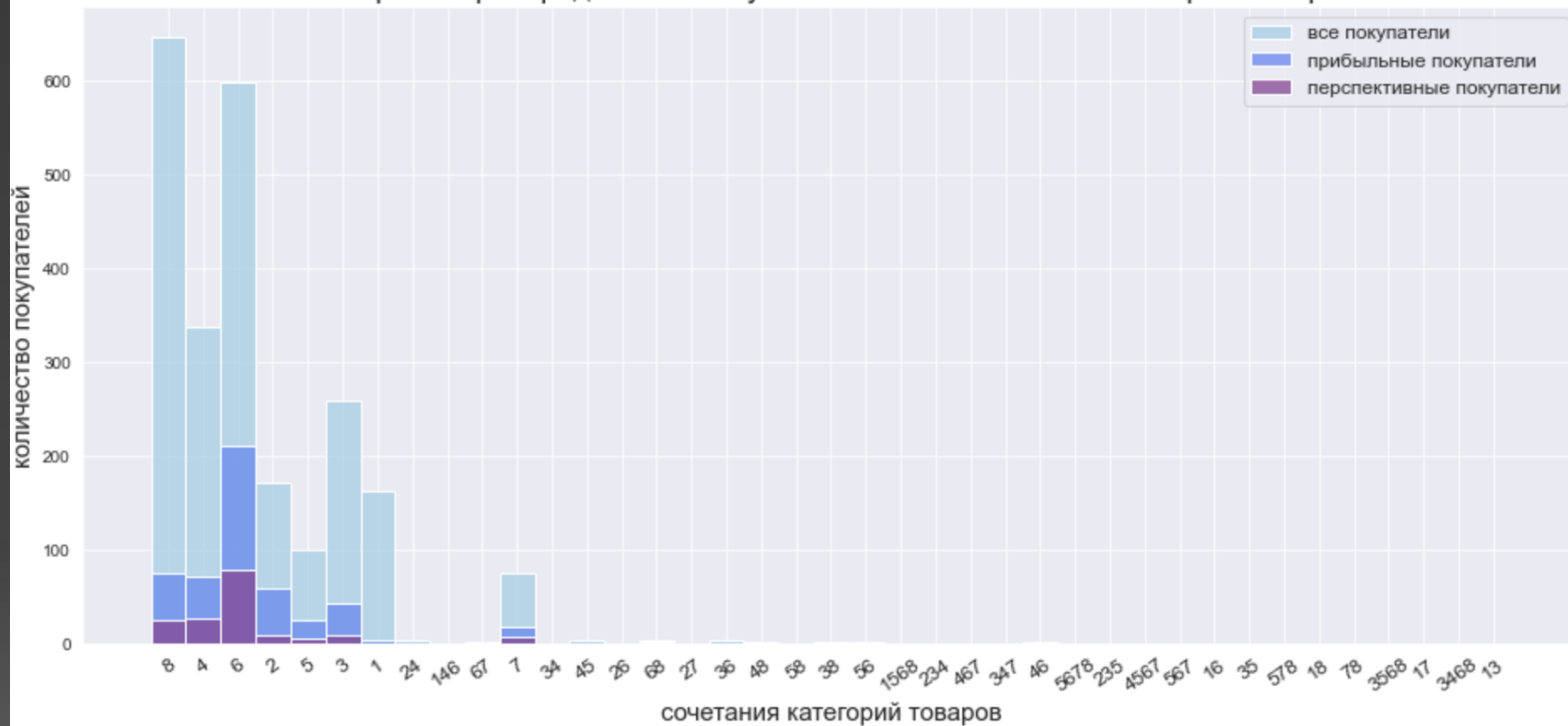
Категории товаров: доход



Самая прибыльная категория - хозтовары.

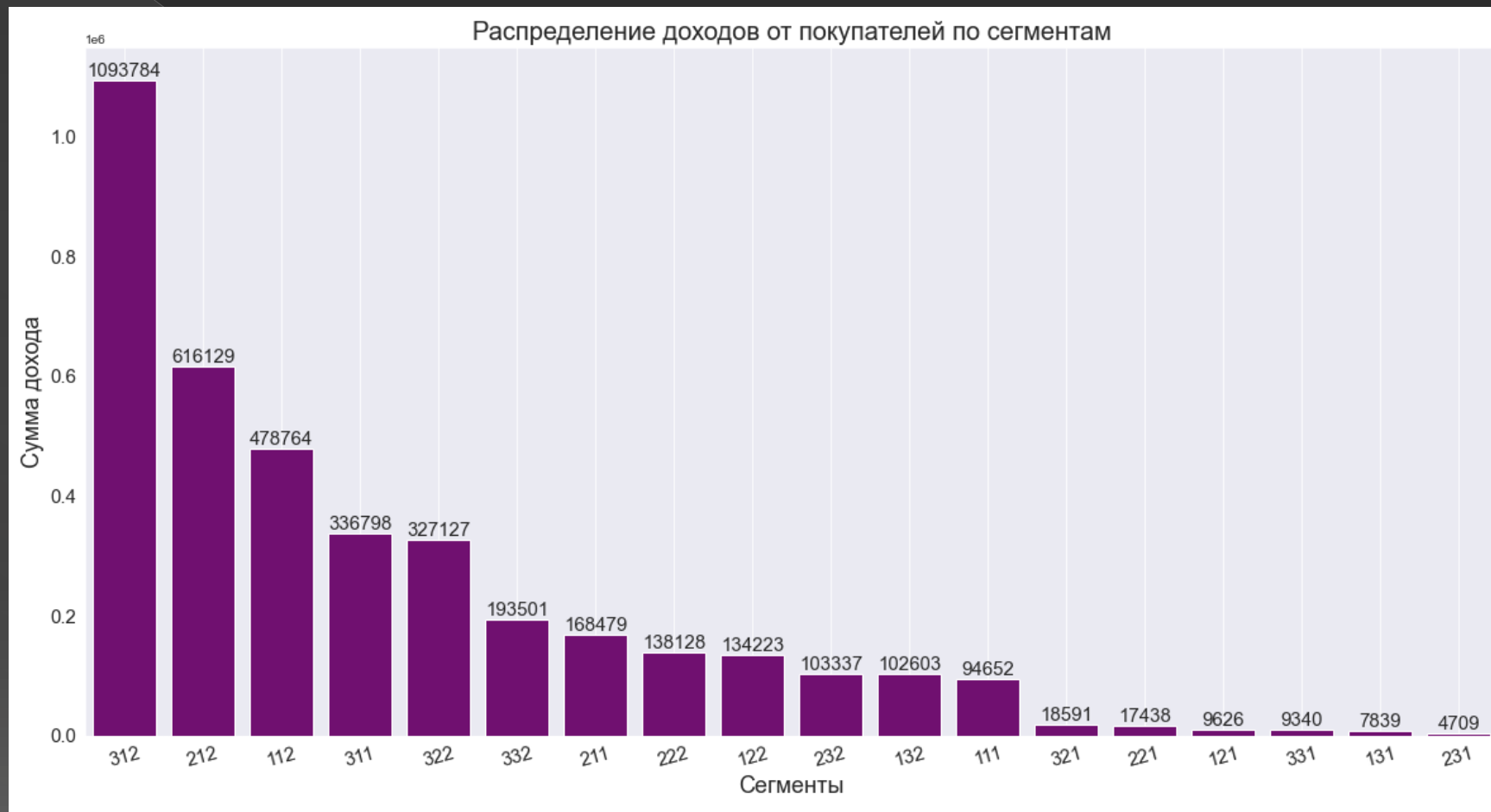
Анализ категорий товаров

Гистограмма распределения покупателей по сочетаниям категорий товаров:



- Большая часть покупателей предпочитает заказывать товары одной категории.
- В целом наибольшим спросом пользуются растения и хозтовары.
- Среди прибыльных и перспективных покупателей наибольшим спросом пользуются хозтовары.

Анализ покупательских сегментов



Прибыльные покупатели:

- большие суммы заказов
- небольшое количество заказов

Проверка гипотез

Гипотезы:

- **H0:** Выручка от покупателей прибыльных сегментов и выручка от остальных покупателей не отличаются
- **H1:** Выручка от покупателей прибыльных сегментов больше выручки от остальных покупателей

Результат проверки:

Выручка от покупателей прибыльных сегментов больше выручки от остальных покупателей

Выводы

- Прибыльными являются покупатели, которые делают заказы на большие суммы, независимо от количества заказов и давности последней покупки
- Перспективными являются покупатели, которые делали заказ относительно недавно на большие суммы
- Среди прибыльных покупателей наибольшим спросом пользуются хозтовары

Рекомендации

- Покупателям прибыльных и перспективных сегментов можно делать персональные предложения :
 - рассылку с предложением скидок на товары актуальной для покупателя категории
 - уведомление заинтересованным покупателям о расширении ассортимента товаров
- Можно увеличить ассортимент хозтоваров, т.к. они пользуются спросом у прибыльных и перспективных клиентов