

# 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

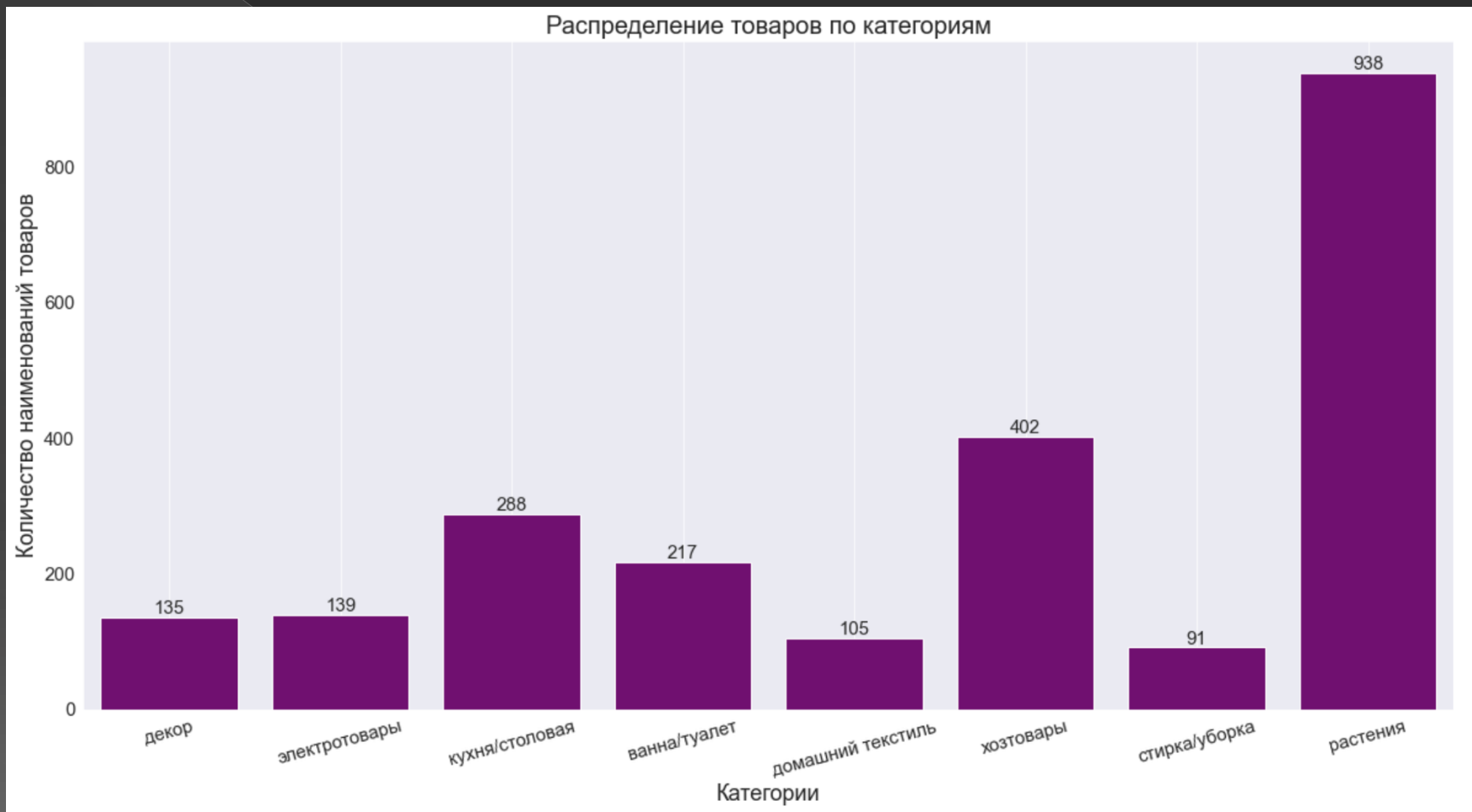
# Профили покупателей

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

# Категории товаров

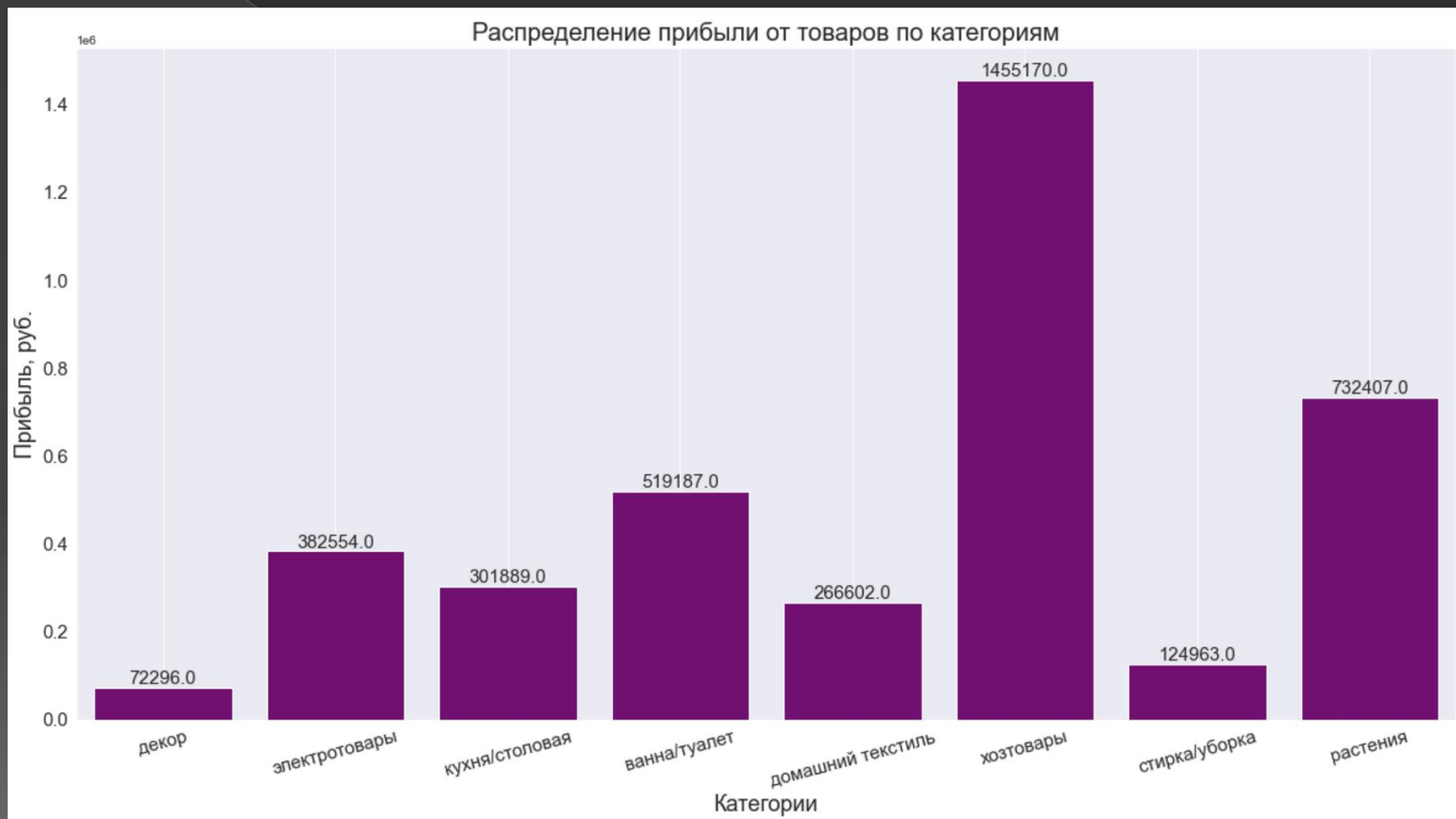
- ◎ 1 - декор
- ◎ 2 - электротовары
- ◎ 3 - кухня/столовая
- ◎ 4 - ванна/туалет
- ◎ 5 - домашний текстиль
- ◎ 6 - хозтовары
- ◎ 7 - стирка/уборка
- ◎ 8 - растения

# Категории товаров: ассортимент



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

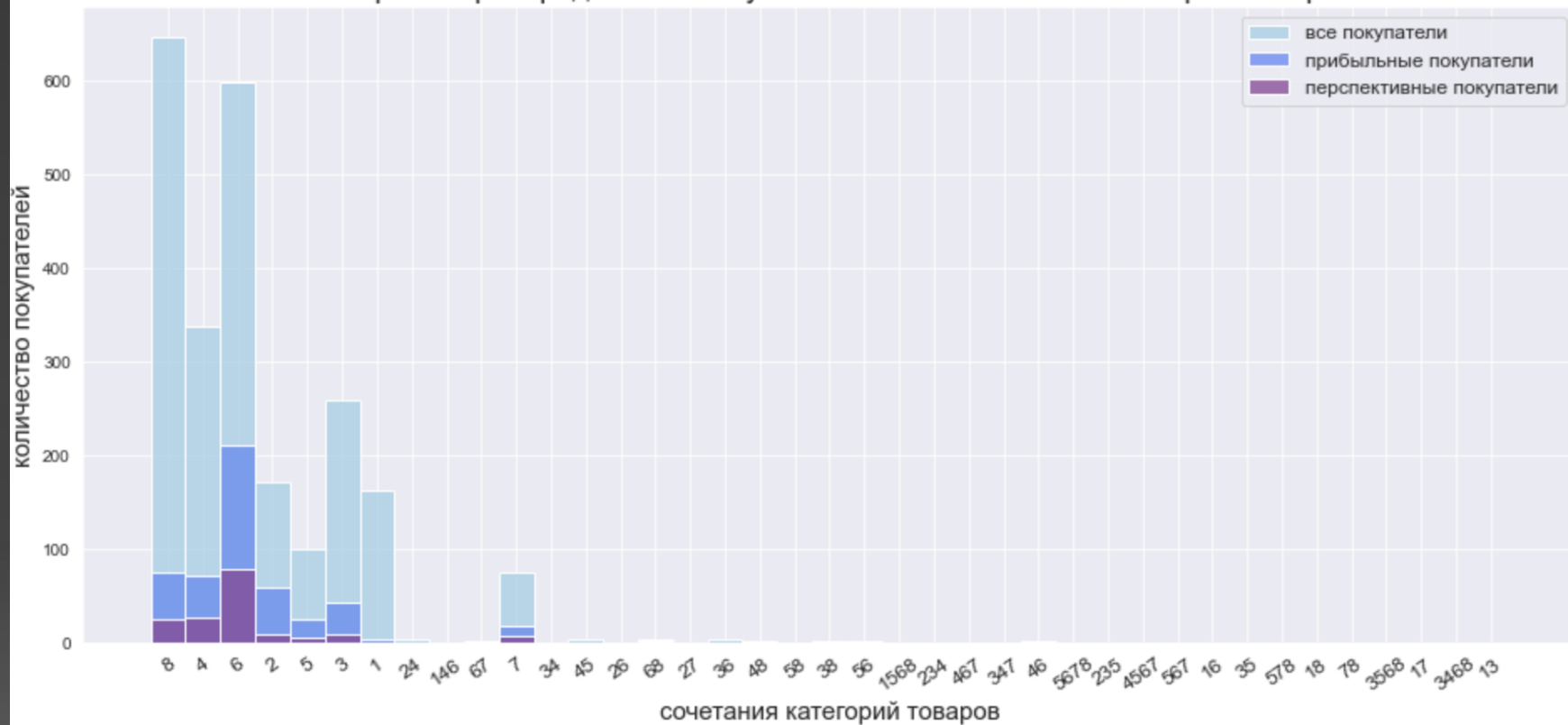
# Категории товаров: доход



Самая прибыльная категория - хозтовары.

# Анализ категорий товаров

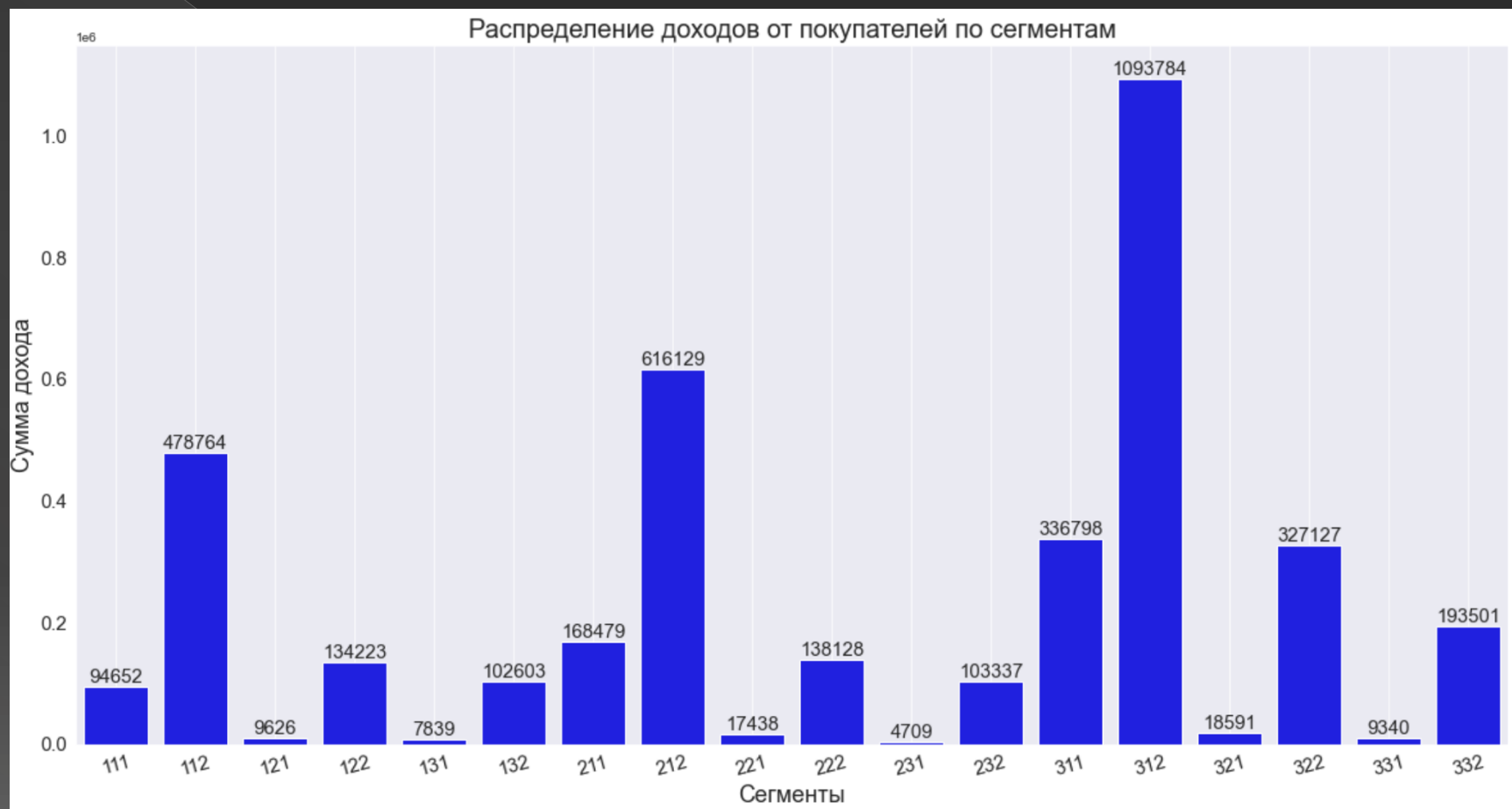
Гистограмма распределения покупателей по сочетаниям категорий товаров:



- 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