

Annual Customer Activity Growth Analysis



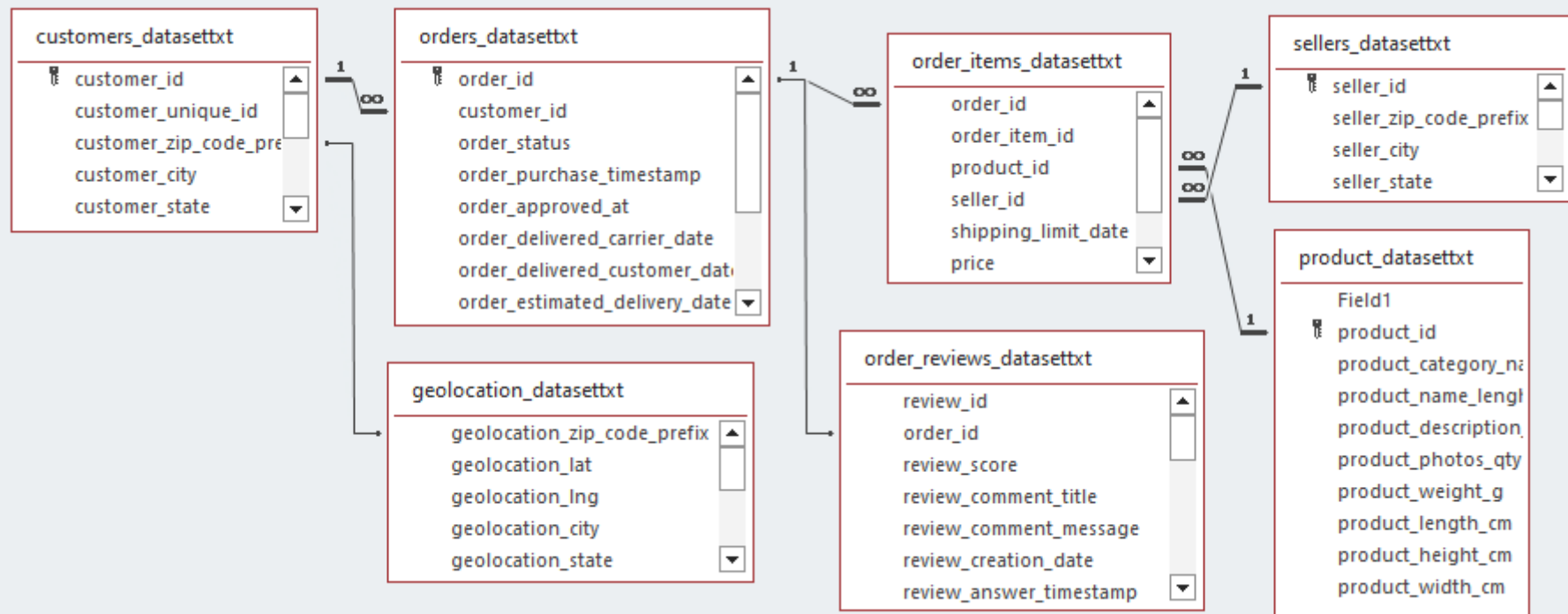
Created by:
Dea Dahlila

Email:
dahlila6@gmail.com

LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/in/dea-dahlila/>

“I'm a Fresh Graduate of Geophysics Engineering with a keen interest in data science and analysis. I'm passionate about extracting meaningful insights from data and using them to drive informed decision-making.”

Supported by:
Rakamin Academy
Career Acceleration School
www.rakamin.com



payment_type	year_2016	year_2017	year_2018
credit_card	258	34568	41969
boleto	63	9508	10213
voucher	23	3027	2725
debit_card	2	422	1105
not_defined	0	0	3

Metrics yang digunakan untuk Analysis of Annual Payment Type Usage:

1. payment_type = jenis transaksi yang digunakan oleh pelanggan
2. year_2016 = total pelanggan yang bertransaksi menggunakan jenis tertentu pada tahun 2016
3. year_2017 = total pelanggan yang bertransaksi menggunakan jenis tertentu pada tahun 2017
4. year_2018 = total pelanggan yang bertransaksi menggunakan jenis tertentu pada tahun 2018

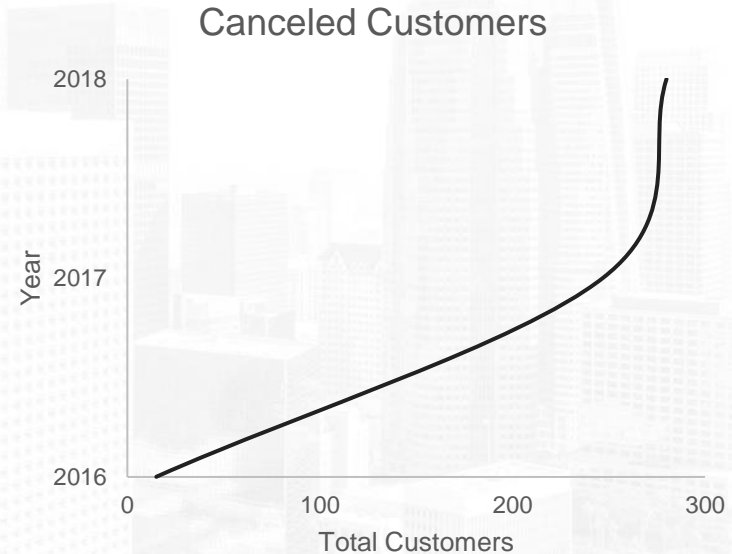
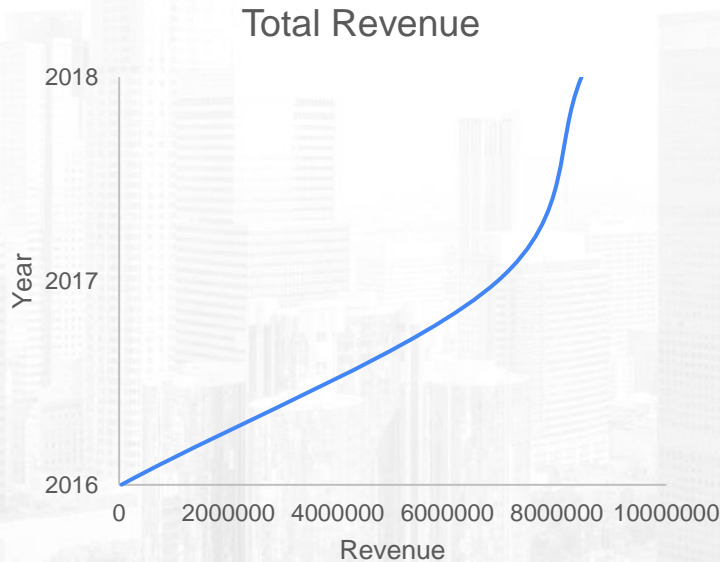
Annual Customer Activity Growth Analysis

year	total_revenue	canceled_customer	top_product_category	top_product_revenue	most_canceled_product	total_canceled_orders
2016	46654	15	furniture_decor	6899	toys	3
2017	6921535	247	bed_bath_table	580949	sports_leisure	25
2018	8451585	280	health_beauty	866810	health_beauty	27

Metrics yang digunakan untuk Annual Product Category Quality Analysis:

- total_revenue = jumlah pendapatan keseluruhan penjualan per tahun
- canceled_customer = jumlah pelanggan yang membatalkan pembelian per tahun
- top_product_category = kategori produk yang terjual terbanyak per tahun
- top_product_revenue = jumlah pendapatan terhadap kategori produk yang terjual terbanyak per tahun
- Most_canceled_product = kategori produk yang dibatalkan terbanyak per tahun
- Total_canceled_orders = jumlah transaksi yang dibatalkan terbanyak per tahun

Annual Customer Activity Growth Analysis



- Total revenue mengalami pertumbuhan signifikan dalam interval 3 tahun
- Kategori produk yang memiliki kontribusi pendapatan tertinggi pada tahun 2016 ialah furniture_decor (6.899), pada tahun 2017 bed_bath_table (580.949) dan pada tahun 2018 health_beauty (866.810).
- jumlah pelanggan yang membatalkan transaksi mengalami pertumbuhan tiap tahunnya; 15 transaksi pada tahun 2016, 247 transaksi pada tahun 2017 dan 280 transaksi pada tahun 2018
- Kategori produk yang memiliki kontribusi dibatalkan tertinggi oleh pelanggan pada tahun 2016 ialah toys (3 transaksi), sports_leisure (25 transaksi) dan health_beauty (27 transaksi)

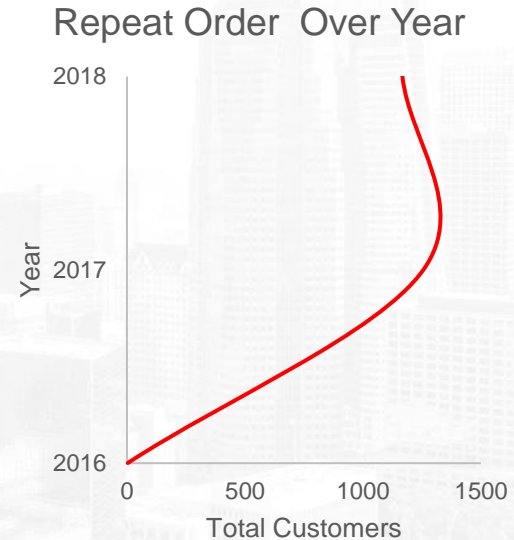
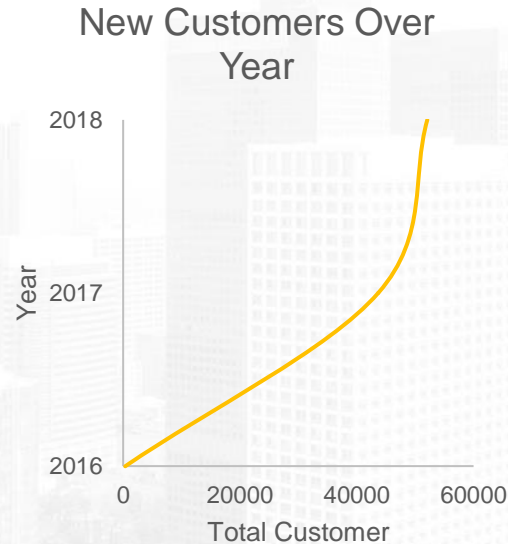
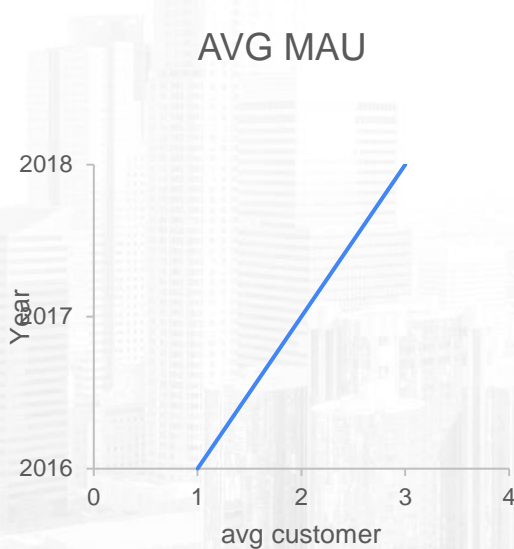
Annual Customer Activity Growth Analysis

year	avg_mau	total_new_customer	total_repeat_customer	avg_total_order
2016	108.67	326	3	1.009
2017	3694.83	43708	1256	1.032
2018	5338.20	52062	1167	1.024

Metrics yang digunakan untuk Annual Customer Activity Growth Analysis:

1. avg_mau = Rata-rata Monthly Active User (MAU) per tahun
2. total_new_customer = total customer baru per tahun
3. total_repeat_customer = jumlah customer yang melakukan repeat order per tahun
4. avg_total_order = rata-rata frekuensi order untuk setiap tahun

Annual Customer Activity Growth Analysis



- Dikarenakan pertumbuhan pada metrics avg_total_order tidak begitu signifikan maka tidak digunakan untuk interpretasi.
- Pertumbuhan signifikan terjadi terhadap metrics average MAU dalam tiga tahun terakhir.
- Metrics new customers meningkat dalam tiga tahun terakhir tetapi pada tahun 2018 pertumbuhannya tidak sebanyak tahun 2017
- Metrics repeat order customers terjadi penurunan pada tahun 2018.
- Dari ketiga metrics ini pertumbuhan signifikan terjadi pada tahun 2017.