





# **МАГАЗИН**



# МАРКЕТИНГОВЫЕ КАМПАНИИ



СЧАСТЛИВЫХ КЛИЕНТОВ

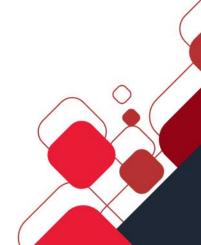




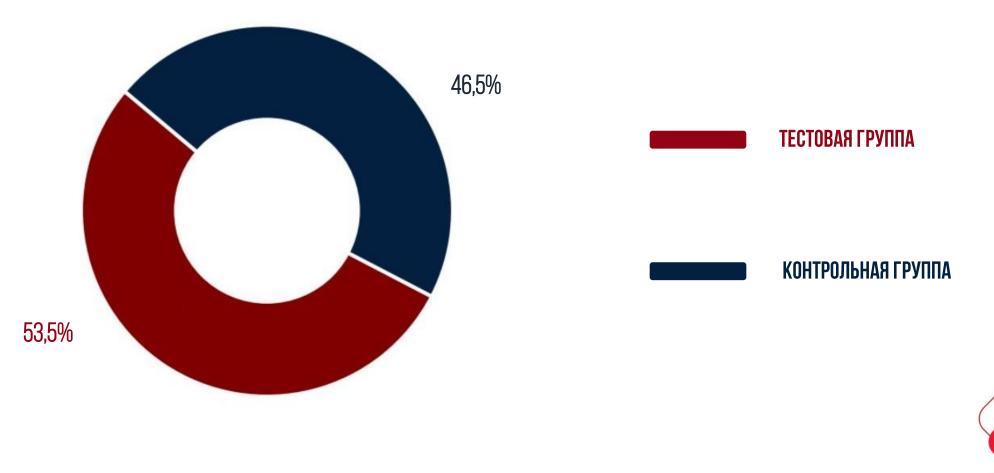
Mean F1 Score: 0.9999083659466652

Standard Deviation of F1 Score: 0.00011326997953445225





#### ПЕРВАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ КАМПАНИЯ

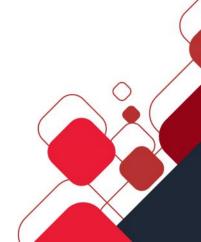




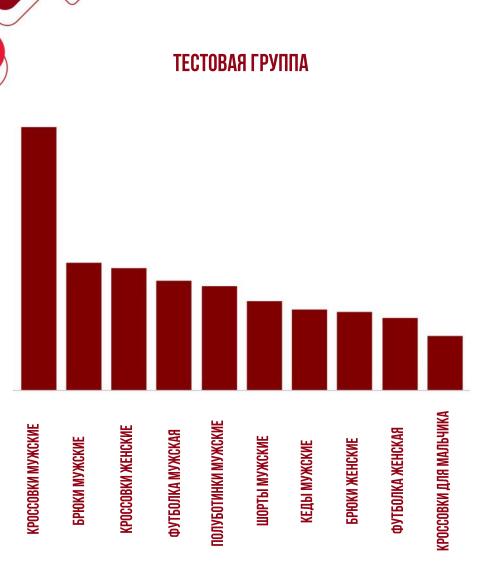
Результаты t-test:

t-статистика: -1.7656459274592602 р-значение: 0.07746203511584317

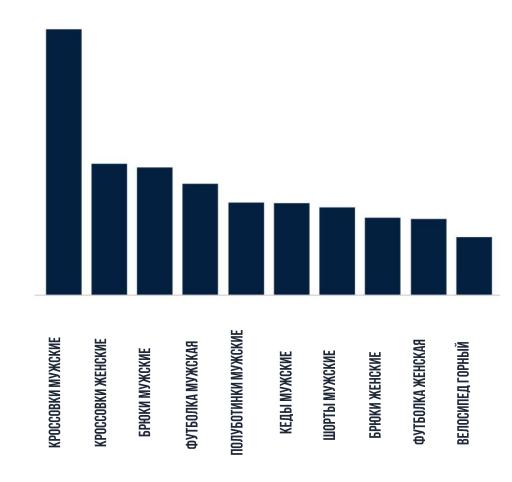
**P-VALUE > 0,05** 



# РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИЙ ПОКУПОК

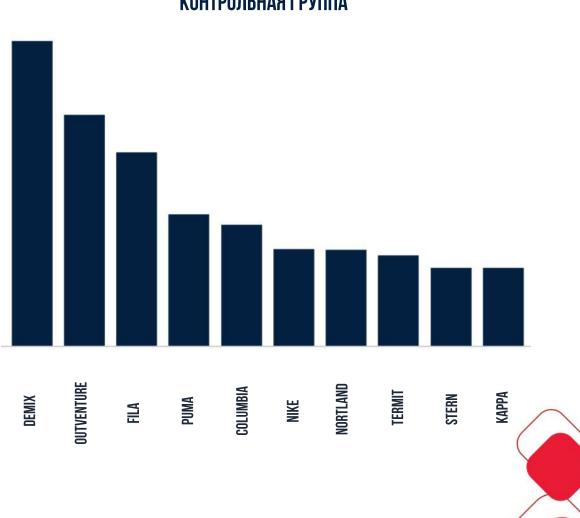


#### КОНТРОЛЬНАЯ ГРУППА



# РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БРЕНДОВ ПОКУПОК ТЕСТОВАЯ ГРУППА КОНТРОЛЬНАЯ ГРУППА OUTVENTURE NORTLAND COLUMBIA TERMIT PUMA DEMIX KAPPA STERN

NKE

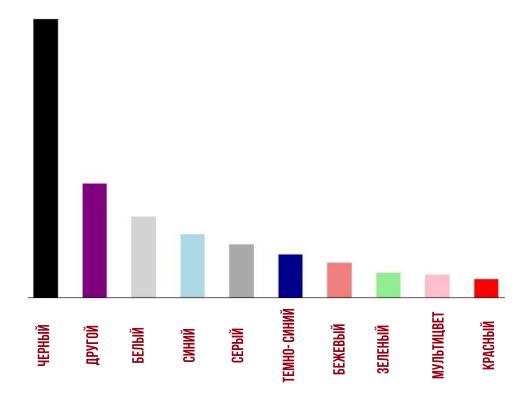


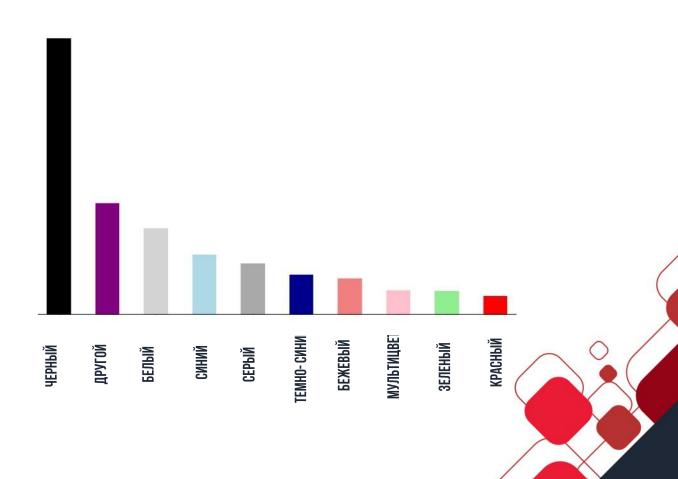


## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЦВЕТОВ ПОКУПОК



#### КОНТРОЛЬНАЯ ГРУППА

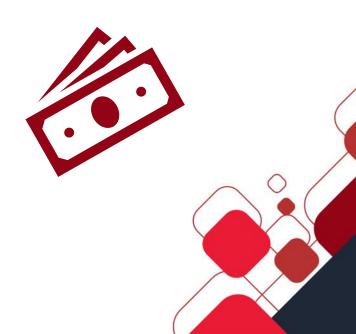






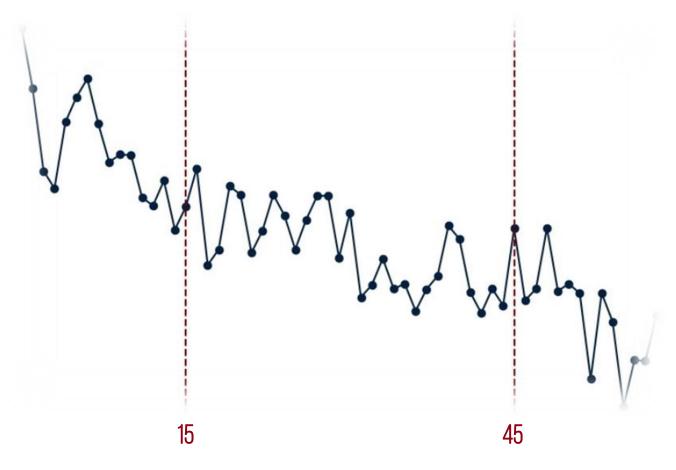
# «ЕСЛИ НЕ ВИДНО РАЗНИЦЫ, ЗАЧЕМ ПЛАТИТЬ БОЛЬШЕ?»



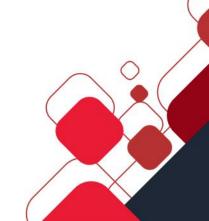


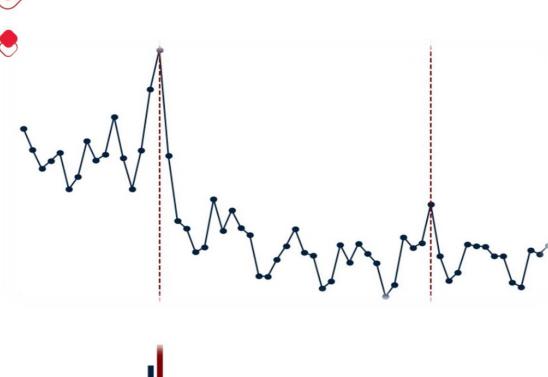


#### ВТОРАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ КАМПАНИЯ

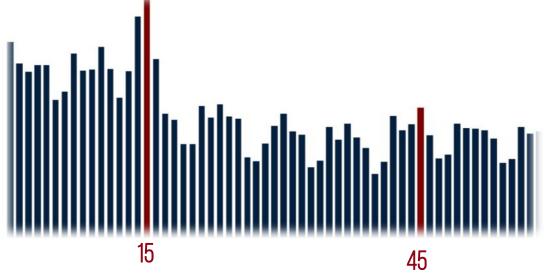


СРЕДНИЙ ЧЕК В ДИНАМИКЕ





#### ВЫРУЧКА В ДИНАМИКЕ



КОЛИЧЕСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ В ДИНАМИКЕ





# «БИТВА ВЫИГРАНА, НО ВОЙНА ПРОДОЛЖАЕТСЯ»



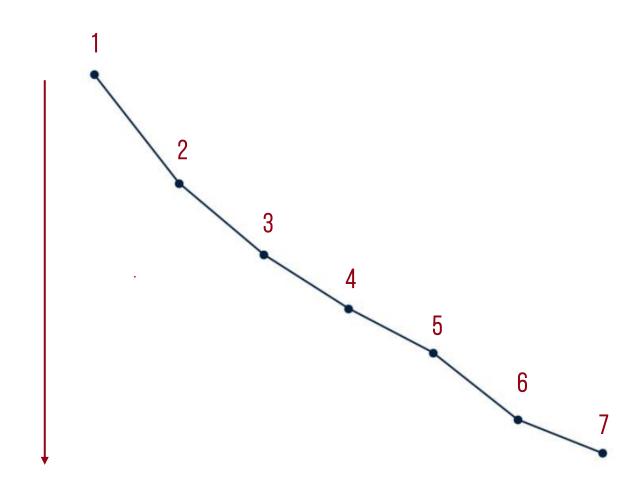






# КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КЛИЕНТОВ

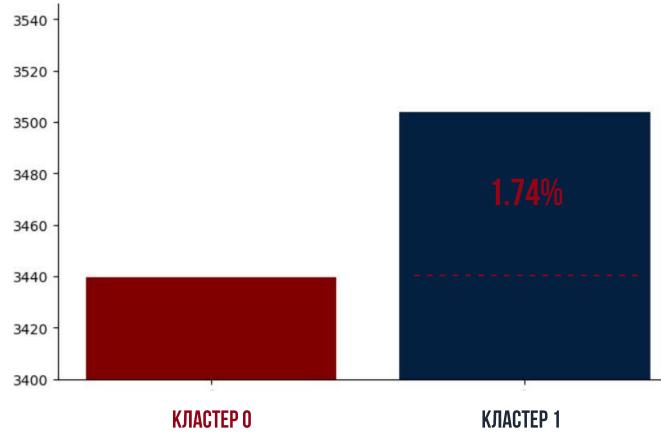


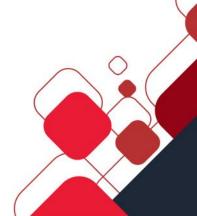






## СРЕДНИЙ ЧЕК ДЛЯ КЛАСТЕРОВ

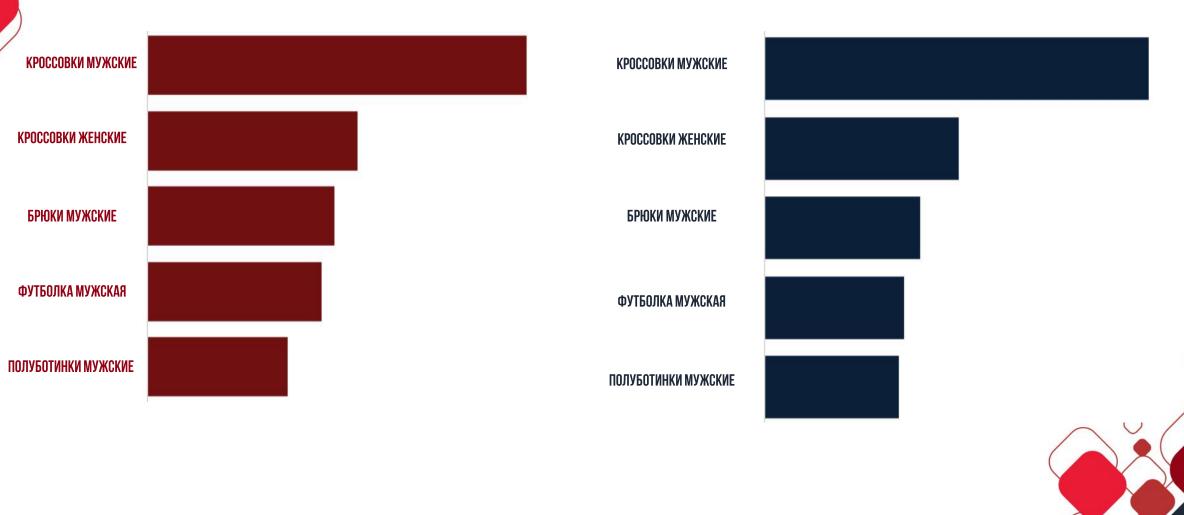






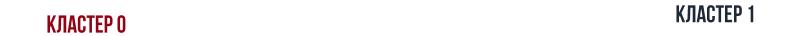
# РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИЙ ПОКУПОК

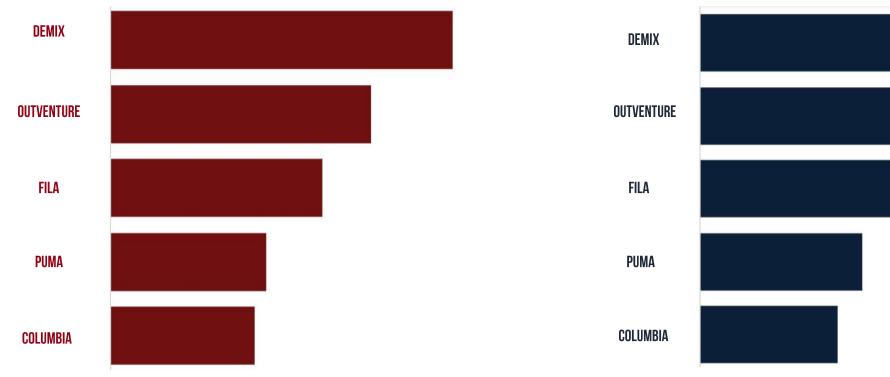




# DEMIX

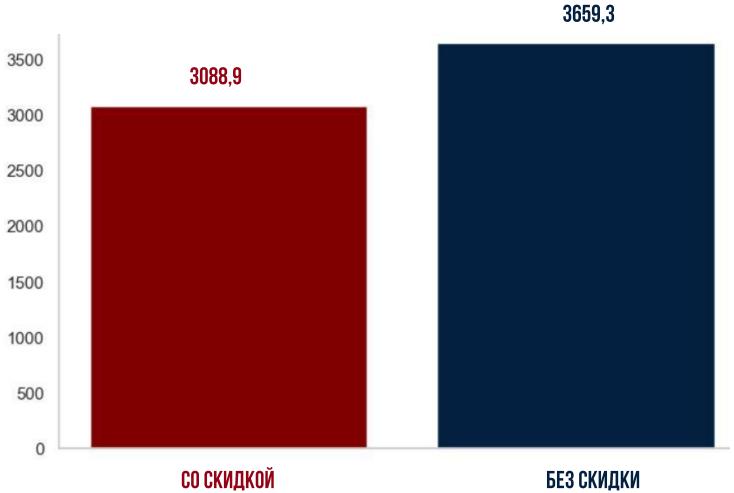
## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БРЕНДОВ ПОКУПОК

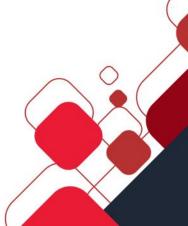




## ВЛИЯНИЕ СКИДКИ НА ПОКУПКУ

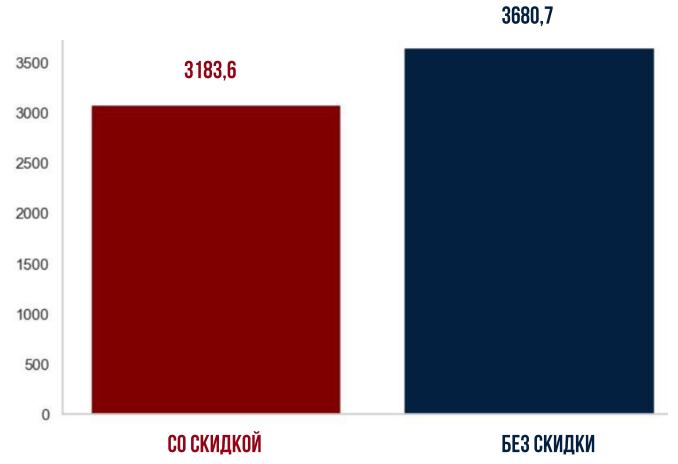
СРЕДНИЙ ЧЕК ДЛЯ КЛАСТЕРА О







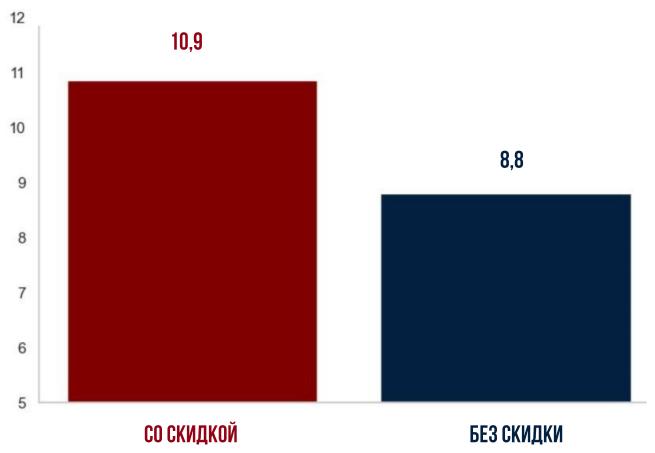
#### СРЕДНИЙ ЧЕК ДЛЯ КЛАСТЕРА 1

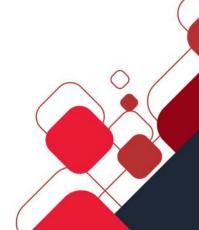






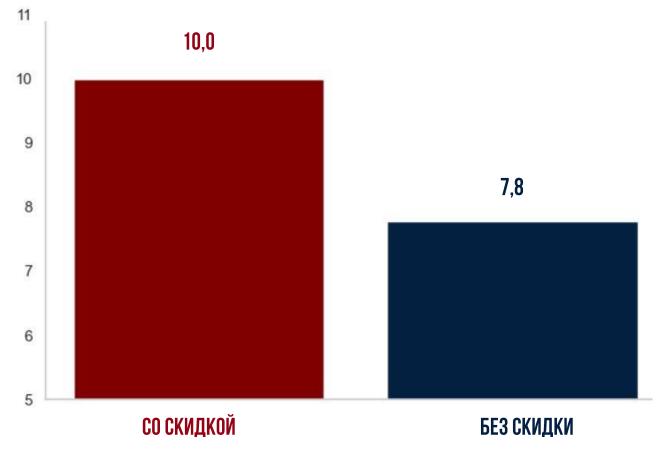
#### СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ПОКУПОК НА ОДНОГО КЛИЕНТА ДЛЯ КЛАСТЕРА О

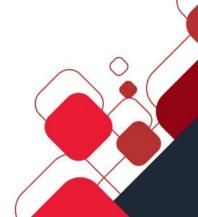






#### СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ПОКУПОК НА ОДНОГО КЛИЕНТА ДЛЯ КЛАСТЕРА 1







#### СРЕДНЯЯ ПРИБЫЛЬ С КЛИЕНТА КЛАСТЕРА О





#### СРЕДНЯЯ ПРИБЫЛЬ С КЛИЕНТА КЛАСТЕРА 1







## ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СКЛОННОСТИ К ПОКУПКЕ

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ РЕГРЕССИЯ СЛУЧАЙНЫЙ ЛЕС

Accuracy: 0.90 TOYHOCTL Accuracy: 0.82

F1-Score: 0.91 TOYHOCTLI TONHOTA F1-Score: 0.84

ROC-AUC: 0.90 ПЛОЩАДЬПОД КРИВОЙ ROC-AUC: 0.82





# "МАРКЕТИНГОВАЯ АНАЛИТИКА — **ЭТО СВЕТ** В ТЕМНОЙ КОМНАТЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ БИЗНЕСА."

