

Сегментация пользователей для рекламной кампании

Презентация

Анфимова М.Д.

Аналитика интернет-магазина «Пока все ещё тут»

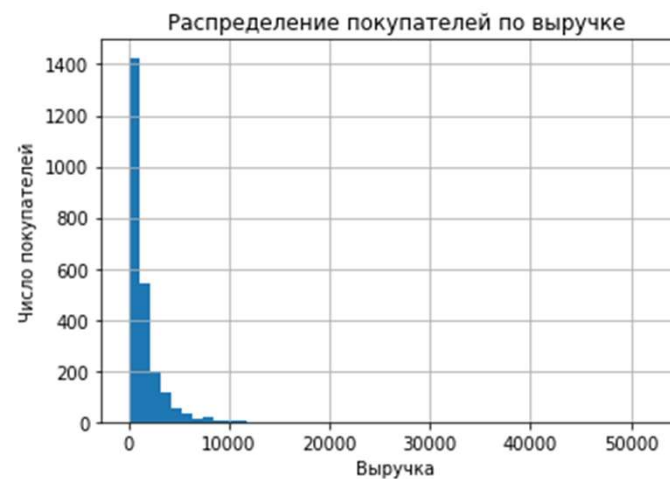
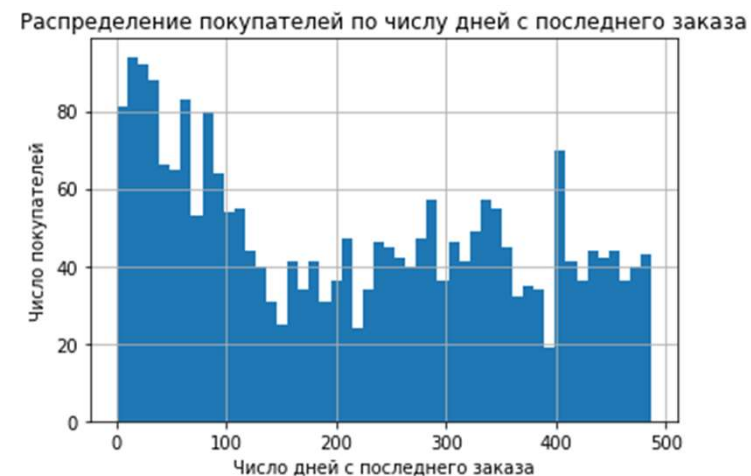
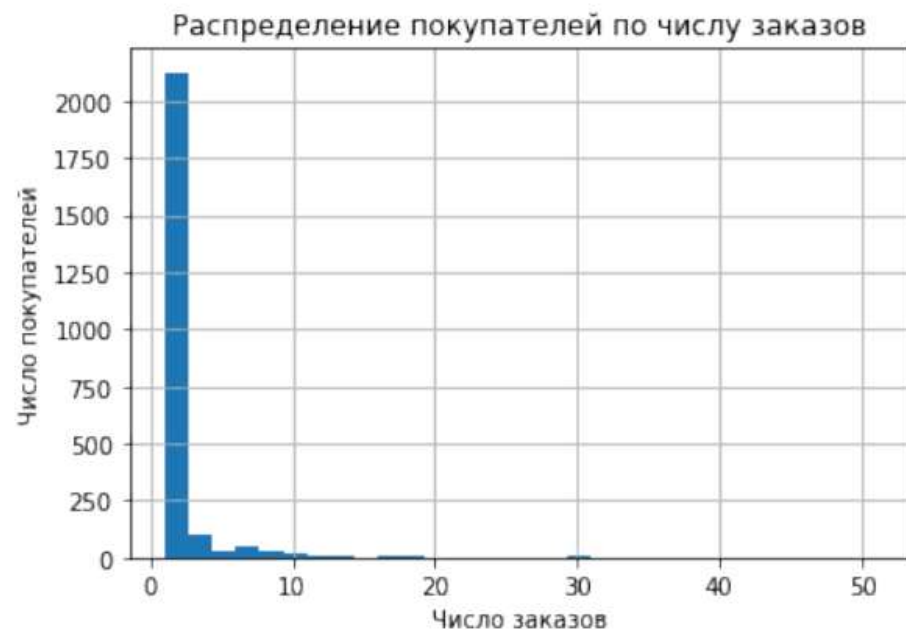
Задачи исследования

- Сегментировать пользователей методом RFM-анализа
- Выявить профили потребления по сегментам
- Дать рекомендации по направлениям рекламной компании.

Краткие подытоги

- Общая выручка магазина стабильно снижается.
- Растения и семена – самая большая категория по числу заказов и при этом самая маленькая по выручке.
- В сегментах 7 и 8 крайне низкое удержание и выручка.

Особенности предоставленных данных



Данные по числу заказов и выручке на пользователя — крайне неоднородные.

Всего 13% покупателей сделали более трёх заказов.

90% покупателей потратили менее 3300 рублей.

Особенности сегментации пользователей и потребительских предпочтений сегментов

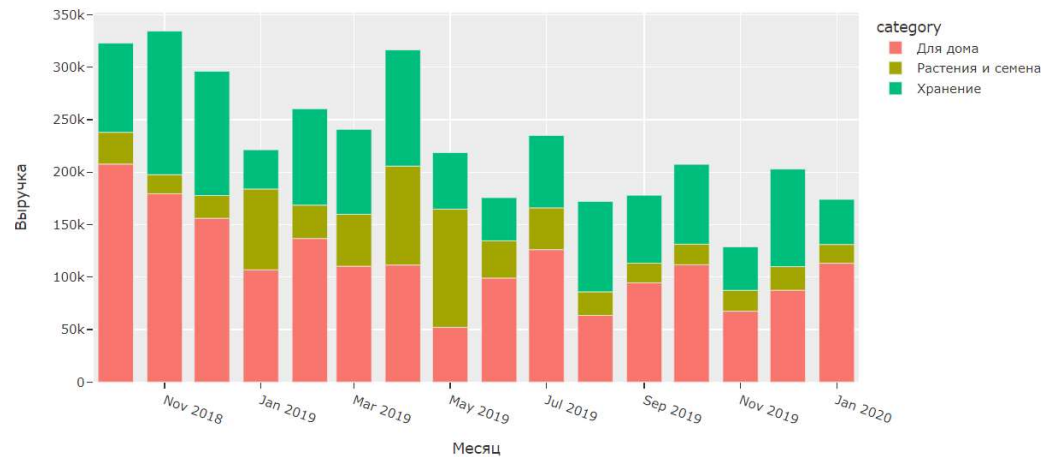
Категория «Растения и семена» - абсолютный лидер по числу заказов, но самая худшая по общей выручке.

По мере увеличения значения рейтинга неравномерно падает среднее число заказов на пользователя.

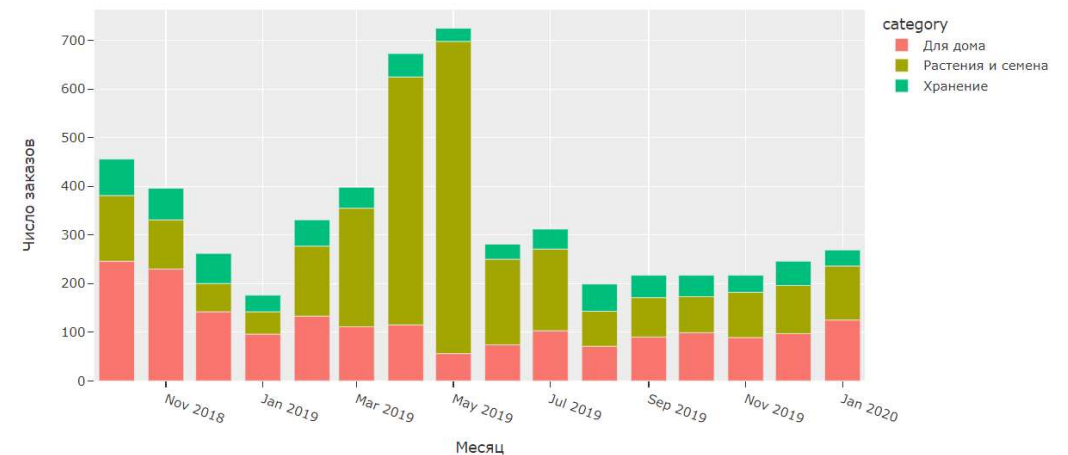
Эта метрика – некоторый эквивалент удержания пользователей.

	RFM_criteria	Выручка	Число заказов	Дней с последнего заказа	Число покупателей
0	4	3269.884961	4.064267	79.277635	389
1	5	1965.597173	2.909894	149.856890	566
2	6	1459.393547	1.818598	226.871951	656
3	7	510.470370	1.240741	286.088889	540
4	8	261.350195	1.105058	384.420233	257

Распределение выручки по месяцам

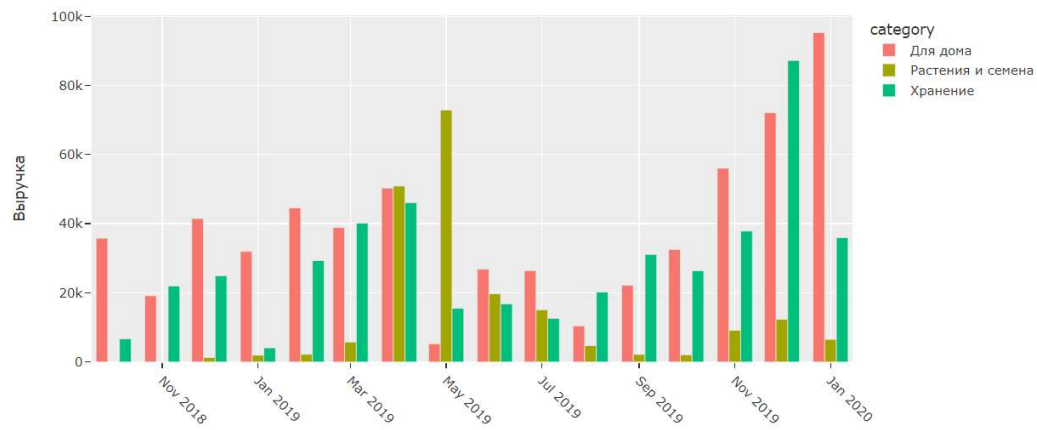


Распределение числа заказов по месяцам

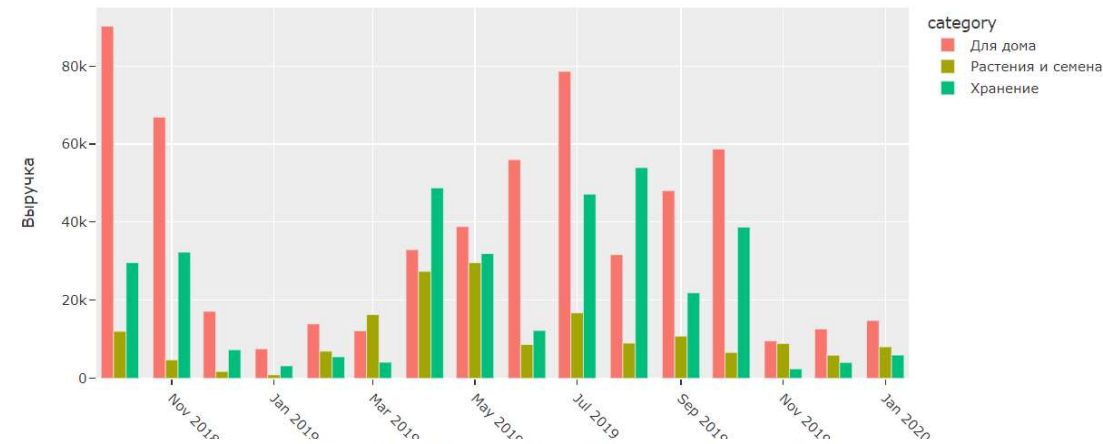


Выручка с покупателей

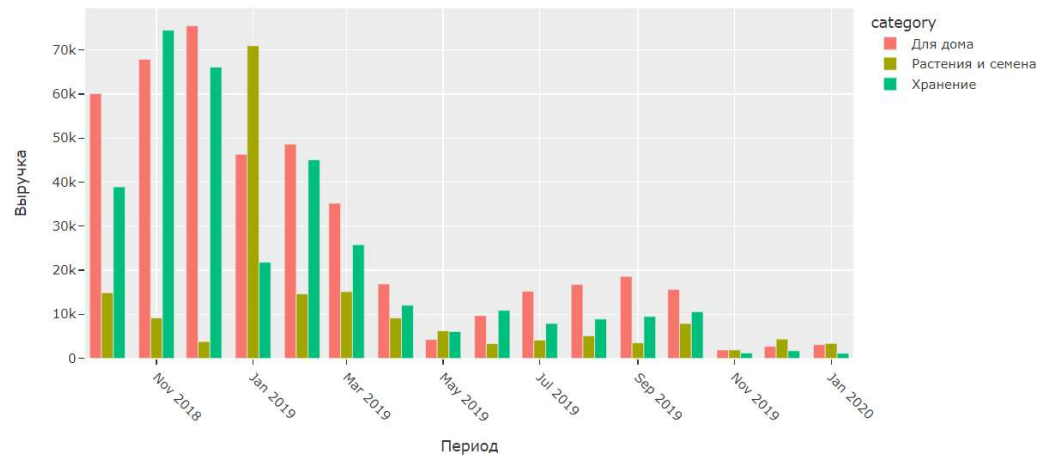
Распределение предпочтений покупателей сегмента 4



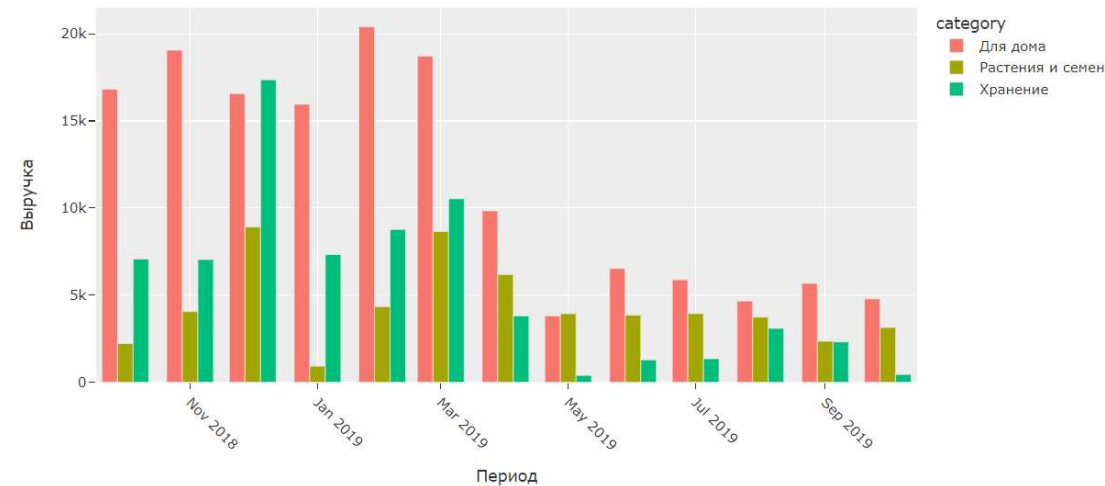
Распределение предпочтений покупателей сегмента 5



Распределение предпочтений покупателей сегмента 6



Распределение предпочтений покупателей сегмента 7



Сегмент 4

- **Описание:**

- Число пользователей: 389
- Это наиболее лояльные пользователи. Средняя выручка - 3323, среднее число заказов - 4.03, среднее число дней с последнего заказа - 79.
- Пользователи активны преимущественно с начала осени до нового года. Так же есть локальный пик активности в марте и мае.

- **Рекомендации:**

- Рекламирывать релевантные товары категории "Хранение" при просмотре товаров прочих категорий - это самая недооценённая покупателями категория, приносящая самую большую выручку с заказа для магазина.
- Стимулировать пользователей тратить большие суммы на товары категории "Растения и семена" в апреле и мае.
- Стимулировать пользователей делать больше заказов и тратить большие суммы на товары категории "Для дома" в период с ноября по январь.
- Стимулировать пользователей делать больше заказов на товары категории "Хранение" в декабре и апреле.

Сегмент 5

- **Описание:**
- Число пользователей: 566
- Средняя выручка 1965, среднее число заказов 2.91, среднее число дней с последней покупки – 149.
- Пользователи активны первые два месяца в году, а так же в дачный сезон.
- **Рекомендации:**
- Рекламирывать релевантные товары категории "Хранение" при просмотре товаров прочих категорий - это самая недооценённая покупателями категория, приносящая самую большую выручку с заказа для магазина.
- Стимулировать пользователей тратить большие суммы на товары категории "Растения и семена" в апреле и мае.
- Стимулировать пользователей делать больше заказов и тратить большие суммы на товары категории "Для дома" в июне, июле и октябре.
- Стимулировать пользователей делать больше заказов на товары категории "Хранение" с апреля по октябрь.

Сегмент 6

- **Описание:**

- Число пользователей: 656
- Переходный между активными и пассивными. Средняя выручка - 1459, среднее число заказов 1.82, среднее число дней с последней покупки - 226.9.
- Пользователи активны с начала года до конца марта. Видна низкая возвращаемость пользователей.

- **Рекомендации:**

- Стимулировать пользователей тратить большие суммы и делать больше заказов на товары категории "Растения и семена" с января по март.
- Стимулировать пользователей делать больше заказов и тратить большие суммы на товары категории "Для дома" с сентября по декабрь.
- Стимулировать пользователей делать больше заказов на товары категории "Хранение" с октября по декабрь.

Сегмент 7

- **Описание:**

- Число пользователей: 540
- Средняя выручка - 510.5, среднее число заказов - 1.24, среднее число дней с последней покупки - 286.
- Пользователи активны с начала года до конца марта. Пользователей проявляют мало активности.

- **Рекомендации:**

- Стимулировать пользователей тратить большие суммы март апрель июль.
Стимулировать пользователей делать больше заказов - декабрь и март.
- Стимулировать пользователей делать больше заказов и тратить большие суммы на товары категории "Для дома" с октября по апрель (зимний период).
- Стимулировать пользователей делать больше заказов и тратить большие суммы на товары категории "Хранение" в первую очередь в декабре, а так же с октября по март.

Сегмент 8

- **Описание:**
- Число пользователей: 257
- Средняя выручка на сегмент - 261, среднее число заказов 1.11, среднее число дней с последней покупки - 384. Низкие значения всех метрик говорят сами за себя и не требуют дополнительных комментариев.
- **Рекомендации:**
- Стимулировать пользователей тратить большие суммы на категорию "Растения и семена" с декабря по март.
- Стимулировать пользователей делать больше заказов и тратить большие суммы на товары категории "Для дома" в феврале.
- Пользователи этого сегмента слабо заинтересованы в товарах из категории Хранение.

Спасибо за внимание!