

Портфолио SQL: Анализ Данных и Сегментация Клиентов

Эта презентация демонстрирует мои навыки SQL в аналитике данных. Мы рассмотрим кейс сегментации клиентов для оптимизации маркетинговых кампаний, используя PostgreSQL и Tableau.



by Oleg Gerasimchuk

Кейс 1: Сегментация Клиентской Базы

Цель:

Выделить группы клиентов для таргетированной рекламы.

Данные:

История покупок, демография, поведение на сайте.

Инструмент:

Использование SQL для агрегации, фильтрации и объединения данных.

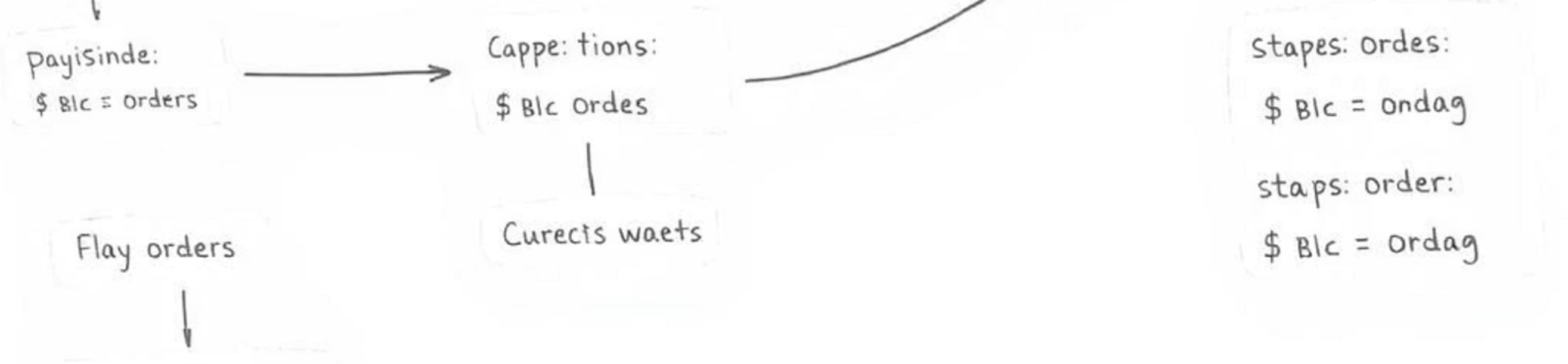


Схема Данных: База Данных Клиентов

customers	customer_id, name, email, city, age
orders	order_id, customer_id, order_date, total_amount
products	product_id, product_name, category, price

Эти таблицы содержат всю необходимую информацию для анализа поведения клиентов и их сегментации.

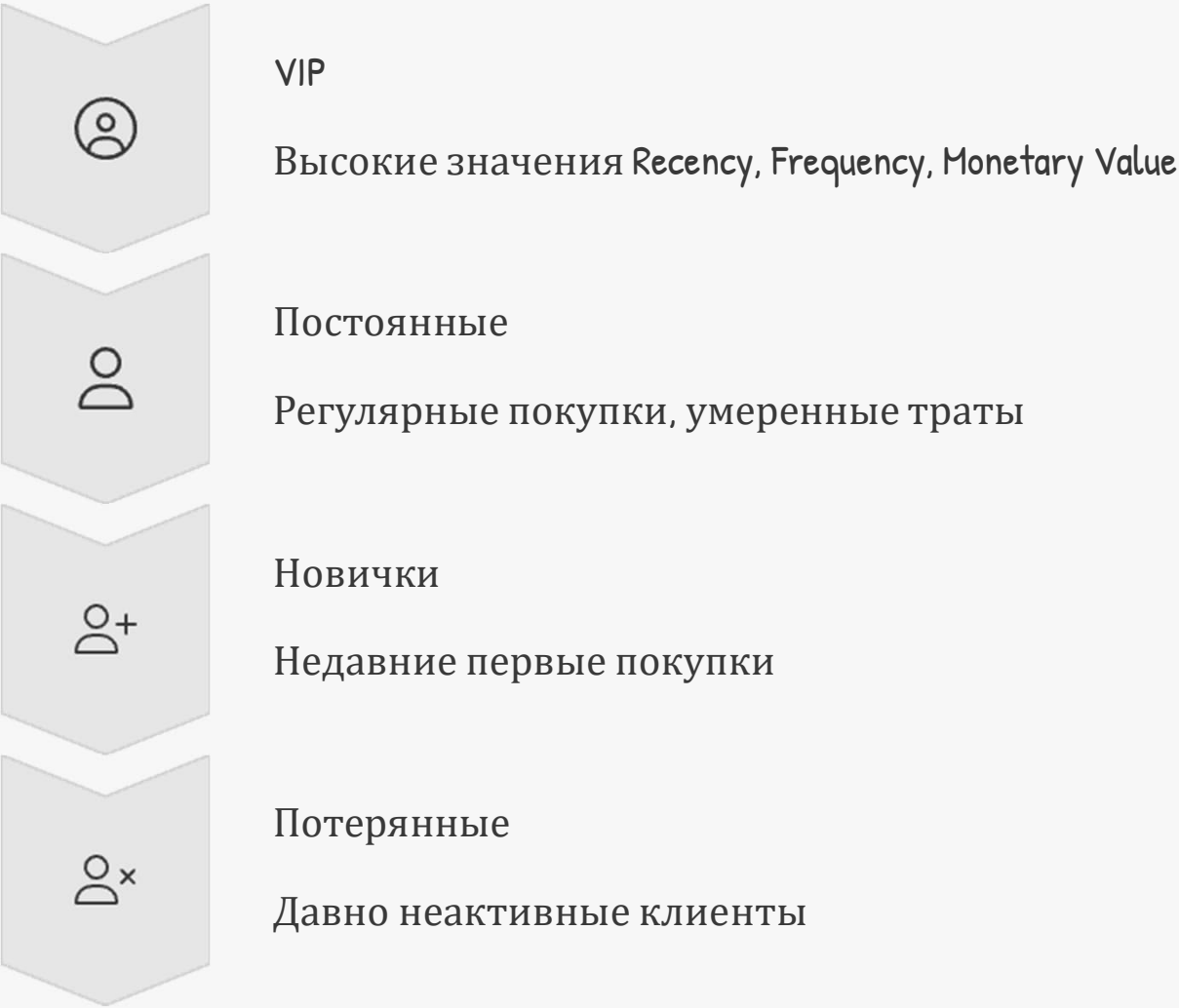
SQL: Расчет RFM (Recency, Frequency, Monetary Value)

- **Recency:** `MAX(order_date)` для каждого `customer_id`
- **Frequency:** `COUNT(order_id)` для каждого `customer_id`
- **Monetary Value:** `SUM(total_amount)` для каждого `customer_id`

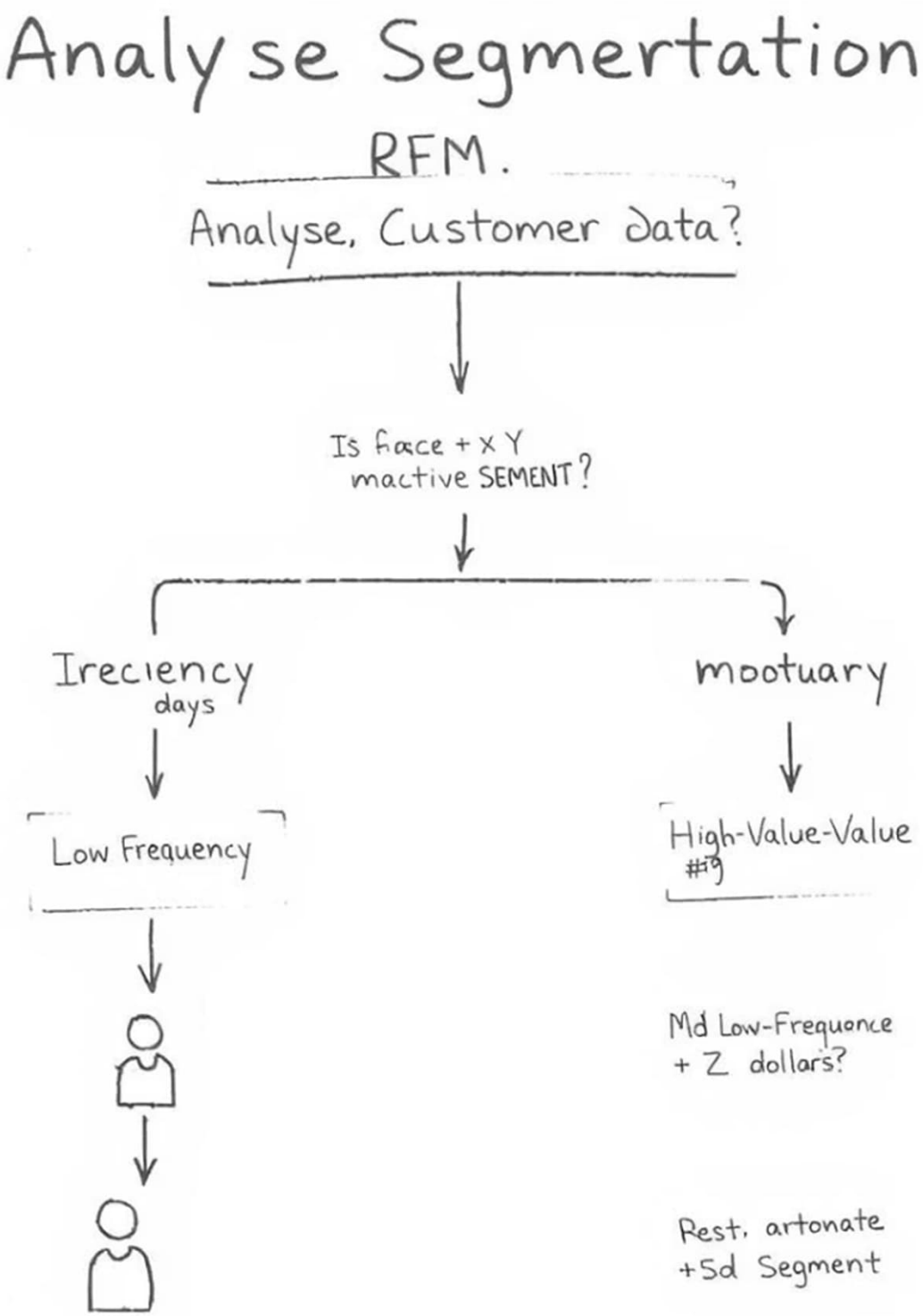
Пример запроса:

```
SELECT customer_id, MAX(order_date), COUNT(*), SUM(total_amount) FROM orders GROUP BY customer_id
```

SQL: Определение Сегментов на Основе RFM



Используем CASE WHEN с критериями квантилей RFM для определения сегментов. Это позволяет гибко распределять клиентов по категориям.



Анализ: Характеристики Сегментов

Демография и Поведение

- Средний возраст
- Город проживания
- Категория покупок

Популярные Товары

Самые востребованные товары в каждом сегменте.

Ключевые Показатели

Сравнение сегментов по среднему чеку. Например, "VIP" клиенты тратят в 3 раза больше.

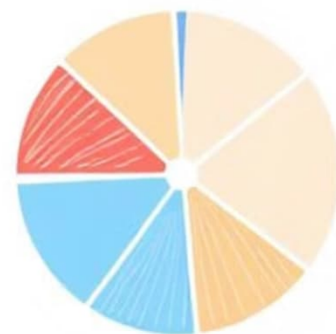
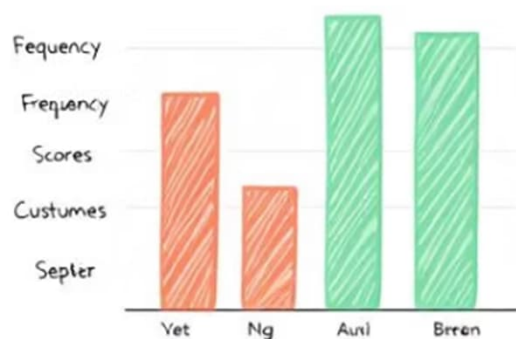
RFM Customer Segmentation Analysis



Mettfonren	30%	20%	10%	20%	40%	17	29%	25%	25%
Custionres	40%	10%	2825	60%	28%	27	25%	243	35%

ncloubis

Tawstibres



Визуализация: Tableau Dashboards



Географическая Карта

RFM-сегменты, отображенные по городам.



Столбчатые Диаграммы

Средний чек по сегментам.



Круговые Диаграммы

Распределение клиентов по сегментам.



Интерактивные Фильтры

Детальный анализ отдельных клиентов.

Выводы: Рекомендации для Маркетинга



Например, VIP клиентам – приглашения на эксклюзивные мероприятия и предзаказы новых товаров.

Метрики: Оценка Эффективности

↑
Конверсия
Увеличение после сегментированной рекламы.

↑
Средний Чек
Рост по сегментам.

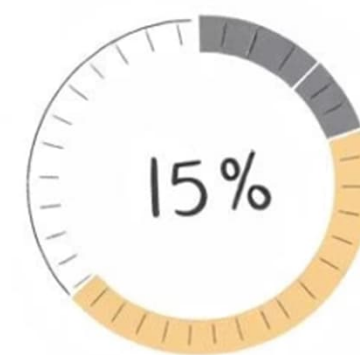
↓
Отток Клиентов
Снижение показателей оттока.

↑
ROI
Отслеживание окупаемости маркетинговых кампаний.

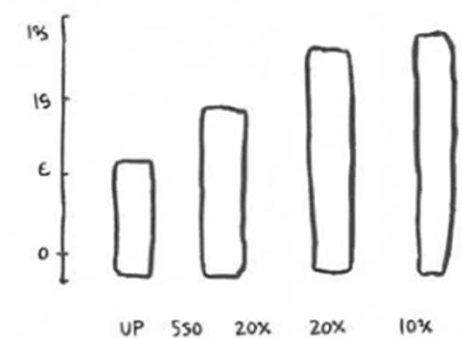
Регулярный мониторинг этих метрик позволяет корректировать стратегии и добиваться лучших результатов.

Key performances

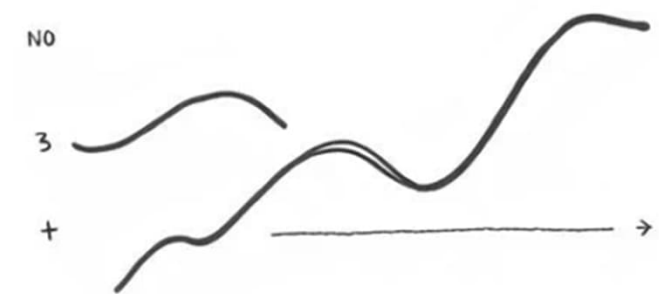
CASAWER



Average Order



Ats. comitly Order Churn



705 %
201
25 %



Заключение: Применение SQL для Бизнеса

SQL - Мощный Инструмент

Эффективен для анализа
клиентских данных и
извлечения ценных инсайтов.

Сегментация - Оптимизация
Маркетинга

Позволяет значительно
увеличить прибыль и улучшить
взаимодействие с клиентами.

Готов к Новым Проектам!

Ищу возможности применить
свои навыки в решении
сложных бизнес-задач.