

Interpretation



Cluster 0 : Big Spender

Key feature: นานๆมาที แต่มาทีแล้วซื้อเยอะ มีลูกค้าอยู่ 501 คน

Recommendation: ให้คูปองที่หมดอายุไว จะได้มาถึงขึ้น เพื่อให้ปรับเป็นกลุ่ม 2



Cluster 2 : frequent & VIP Shoppers

Key feature: มาซื้อของบ่อยๆ แต่ซื้อไม่เยอะเท่ากลุ่ม 0 มีลูกค้าอยู่เพียง 306 คน แต่เป็นกลุ่มที่ Spend ให้ร้านเยอะที่สุด ให้คูปองส่วนลดที่ต้องซื้อเยอะๆ ถึงจะได้ส่วนลดเพิ่ม จะ

Recommendation: ให้คูปองส่วนลดที่ต้องซื้อเยอะๆ ถึงจะได้ส่วนลดเพิ่ม จะได้ใช้จ่ายต่อครั้งเพิ่มขึ้น



Cluster 1 : Potential Shoppers

Key feature: ซื้อต่อครั้งไม่เยอะเท่ากลุ่ม 0 แต่มาไม่บ่อยเท่ากลุ่ม 2 แต่ก็มี Spend รวมให้กับร้านเป็นอันดับที่ 2 รองจากกลุ่ม 2

Recommendation: สร้าง Engagement เช่นการยิง Ad ใน Facebook เพื่อให้ upgrade กลายเป็นกลุ่ม 2



Cluster 3 : The Passer by

Key feature: มาไม่บ่อย แล้วก็ซื้อน้อยด้วย

Recommendation: ไม่ต้องสนใจก็ได้

