



京东到家周三周期性活动 数据分析报告



背景

- 1.数据来源于京东到家APP周三与周六的订单。
 - 2.数据包含品类、时段差异、商品分类、收货地址、年龄、性别6组数据。
 - 3.本次分析的目的是对京东到家在周三的周期性活动提供建议。
- 

01

OPTION



数据差异概览

02

OPTION



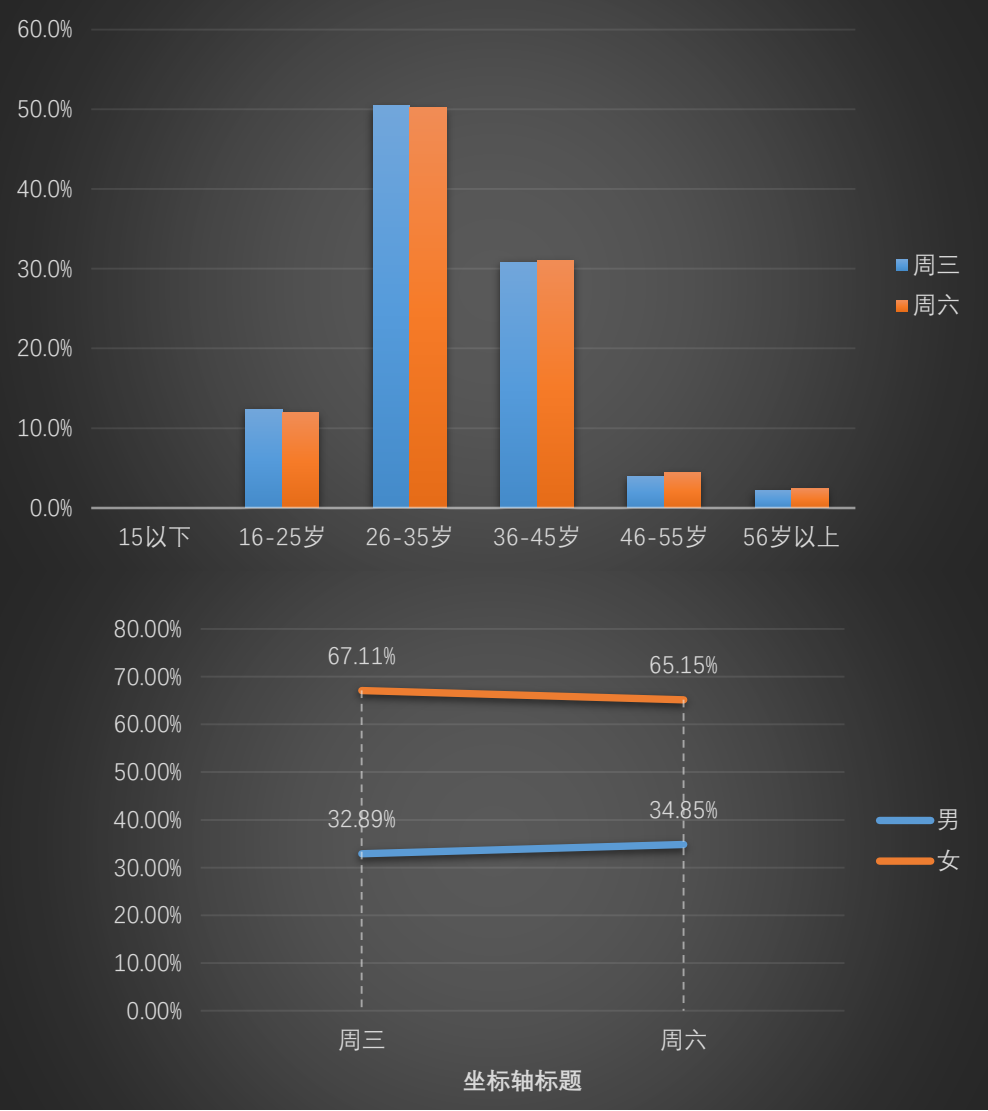
总结及建议



数据差异概览

▶ 年龄与性别差异 ▶ 品类差异 ▶ 时段差异 ▶ 收货地址差异

年龄与性别差异



01

用户群体相对固定，没有明显证据表明用户群体随周末和工作日的变化而产生变化

02

26岁-35岁是我们的优质用户群，我们要做的就是继续保持他们旺盛的购物欲

03

16-25岁和36-45岁群体是我们的潜在用户群，要尽量提供精准的推荐吸引他们浏览商品，从而提高成交量

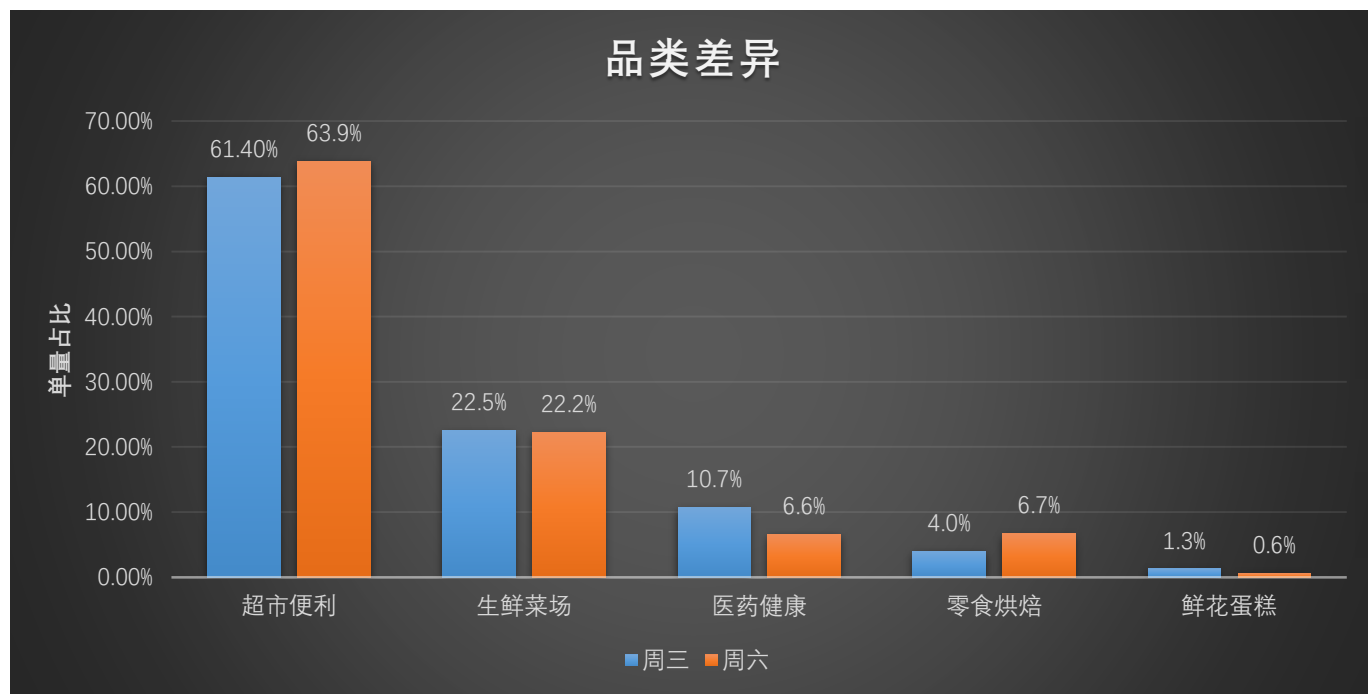
04

女性用户下单量占据整体用户的三分之二左右

05

周六相比周三，女性成交量有所下降，但并不明显。

品类差异



01

超市便利和生鲜菜场占较大比重

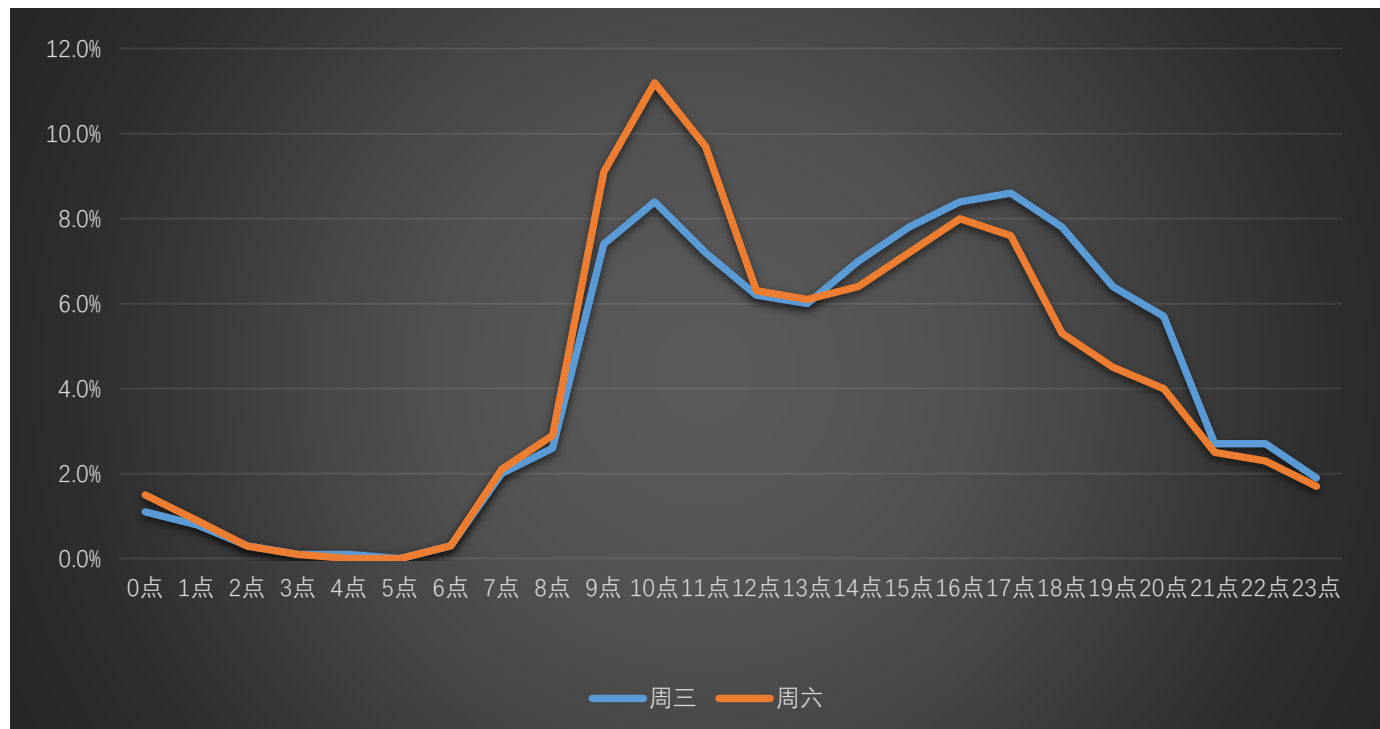
02

周三医药健康方面的需求较高

03

周三零食烘焙方便需求较低

时段差异



01

周三在10点和17点迎来高峰

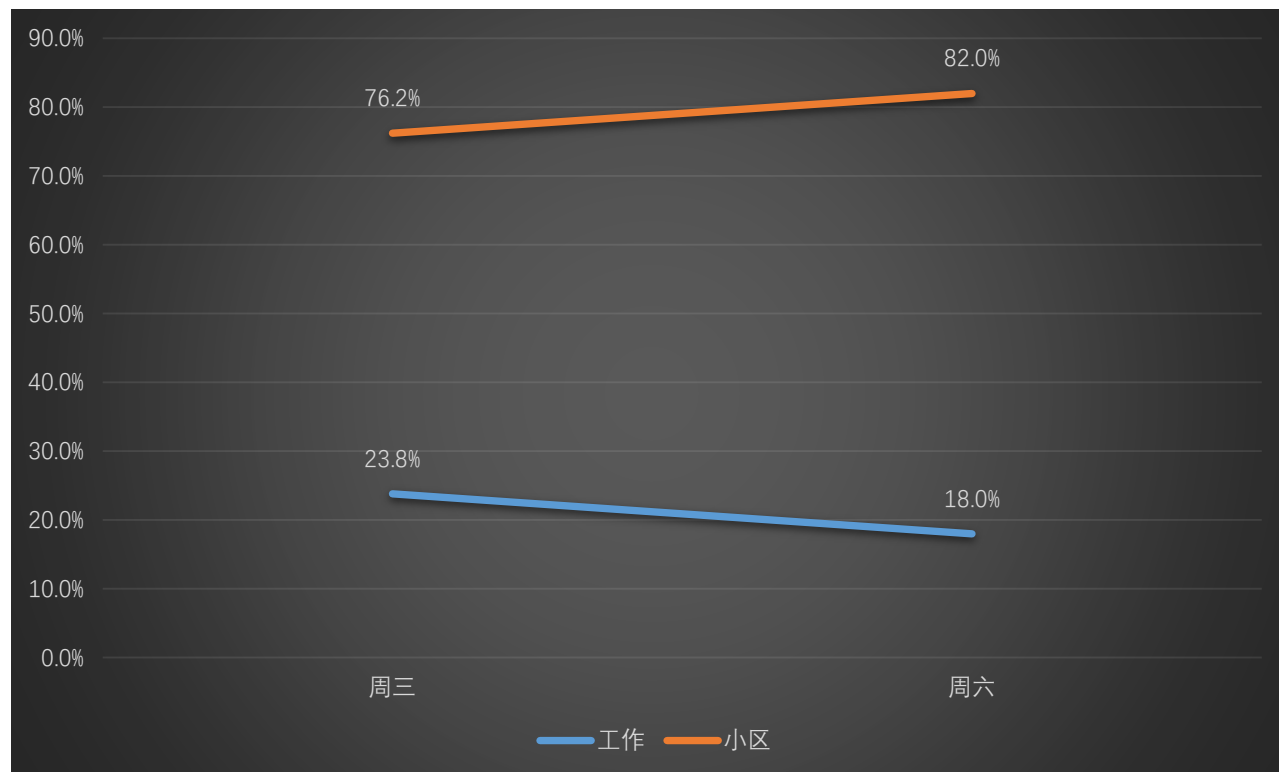
02

周六在10点迎来销量顶峰

03

人们周六的购买意愿更强烈

收货地址差异



01

绝大多数订单来自小区区域

02

周三来自工作区的订单比周六多

03

周三来自小区的订单量比周六少



总结及建议

总结及建议

由上述数据可以得到货物销售主要以超市便利和生鲜菜场类占主体，消费人群主要为26-45岁人群，按性别划分则主要以女性用户为主，大部分订单来自于小区。相对周六来说，周三用户主要下单时间集中在10点和17点，来自于工作区的订单较多，医药健康类产品的需求量有所提高，零食烘焙的需求量则有下降。由此给出如下建议：

