

📅

Период выборки

▼

T

Аптека

▼

Основные показатели по продажам

19 133 878

Общая сумма продаж

628

Медиана

907,89

Средняя сумма чека

21 075

Количество продаж

5 926

Количество уникальных клиентов

RFM-анализ

Распределение кол-ва клиентов по сегментам

Сегмент	Кол-во клиентов
Бывшие лояльные	181
На грани ухода	512
Лояльные покупатели	673
Потерянные	1310
Новые покупатели	511
Спящие	1940
Самые активные	799

Общая таблица RFM

Клиент	Recency	Frequency	Monetary	Группа R	Группа F	Группа M	RFM	Сегмент
2000200150015	325	1	21	3	3	3	333	Потерянные
2000200150022	184	1	1351	3	3	2	332	Потерянные
2000200150053	84	2	713	2	2	3	223	Спящие
2000200150091	4	5	3549	1	1	1	111	Самые активные
2000200150107	7	3	1735	1	2	2	122	Лояльные покупатели
2000200150138	226	1	129	3	3	3	333	Потерянные
2000200150145	21	14	12426	1	1	1	111	Самые активные
2000200150176	302	1	1192	3	3	2	332	Потерянные

Rows 1-8 of first 2000

<

>

Вывод RFM							
Сегмент	Кол. клиентов	Соотношение, %	R, ср. значение	F, ср. значение	M, ср. значение	Доход	Доход, %
Самые активные	799	13	16,78	12,08	11 179,71	8 932 592	46,68
Спящие	1 940	32	90,1	2,9	2 671,51	5 182 735	27,09
Лояльные покупатели	673	11	20,89	2,7	2 149,55	1 446 648	7,56
Потерянные	1 310	22	239,75	1	1 018,2	1 333 842	6,97
На грани ухода	512	8	215,73	2,31	2 037,95	1 043 431	5,45
Бывшие лояльные	181	3	193,76	5,36	4 236,18	766 749	4,01
Новые покупатели	511	8	19,55	1	837,34	427 881	2,24

Рекомендации		
Сегмент	Вывод	Рекомендация
Бывшие лояльные	Покупали часто, но давно	Предложить индивидуальную скидку на основе изучения прошлых покупок
На грани ухода	Покупали давно и редко	Предложить дополнительные бонусы при совершении покупки в ближайшие недели
Лояльные покупатели	Тратят немного, но регулярно	Предложить подарки, начисление бонусов за сделанные покупки
Потерянные	Перестали совершать покупки	Не целесообразно. Необходимо дополнительно изучить чеки данной группы и в зависимости от группы товаров
Новые покупатели	Одна покупка	Поздравить с покупкой, предложить выгодные акции
Спящие	Недавно совершали покупку	Рассказать о действующих акциях
Самые активные	Покупали часто, недавно и много	Предложить персональную скидку, вступление в премиальную программу