

Cluster	Segment Name	Recency (Days)	Frequency (Orders)	Monetary (Spend)	Strategy
-1	Outliers (Noise)	43	High (~16)	Highest (\$11,972)	هؤلاء عملاء استثنائيين (Whales)، يحتاجون معاملة VIP يدوية.
5	Champions	Lowest (~23)	High (~9)	High (\$3,133)	أفضل العملاء الحاليين؛ مكافآت ولاء وعروض حصرية.
4	Potential Loyalists	37		5 \$1,761	عملاء واعدين، تشجيعهم على زيادة عدد الطلبات.
3	At Risk	52		4 \$1,405	بذووا ببعضهم؛ حملات إعادة استهداف (Retargeting).
2	Hibernating	70		3 \$1,025	عملاء خاملين؛ يحتاجون عروض قوية للعودة.
1	New / Low Value	94		2 \$664	عملاء جدد أو غير دائميين؛ زيادة الوعي بالعلامة التجارية.
0	Lost / Inactive	Highest (~157)	Lowest (1)	Lowest (\$357)	عملاء مفقودين؛ لا يستحقون تكلفة تسويقية عالية.