

| 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            | بدؤوا يبتعدون؛ 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 دائمين؛ زيادة الوعي بالعلامة التجارية.    |
| 0       | Lost / Inactive     | Highest (~157) | Lowest (1)         | Lowest (\$357)     | عملاء مفقودين؛ لا يستحقون تكلفة تسويقية عالية.             |