

КОГОРТНЫЙ АНАЛИЗ АКТИВНОСТИ ПРОДАВЦОВ (2021– 2022)



Оценка удержания и динамики активности

Выполнила Останина Юлиана
в рамках курса анализа данных

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

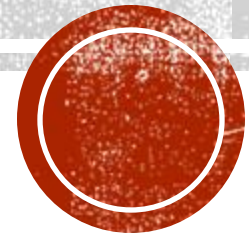
Анализ удержания продавцов по месяцам регистрации (когортам).

Выявление периодов с высокой/низкой активностью.

Методология:

Когортный анализ на основе данных за 2 года.

Периоды активности: 1, 3, 6, 12 месяцев.



КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ

Общие данные:

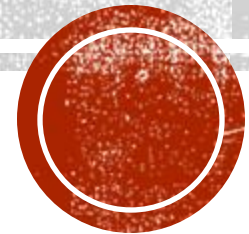
Всего продавцов: 500.

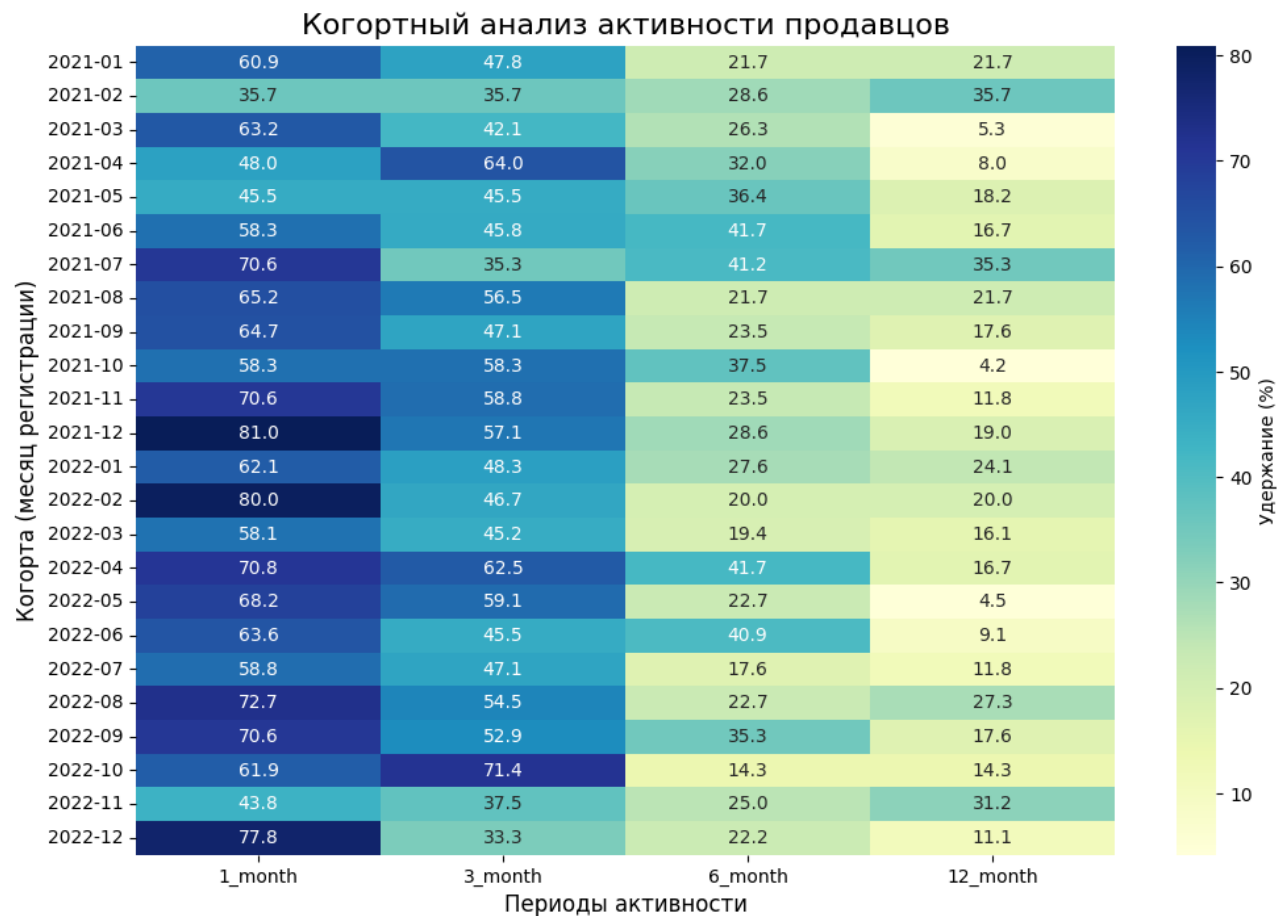
Период анализа: 2021–2022 гг.

Средние показатели удержания:

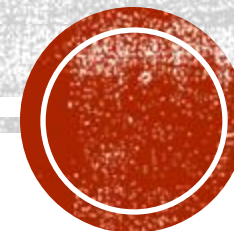
Через 1 месяц: ~60–70%.

Через 12 месяцев: ~15–25%.





ТЕПЛОВАЯ КАРТА УДЕРЖАНИЯ



ТОП-3 КОГОРТЫ ПО УДЕРЖАНИЮ

2021-12:

1 месяц: 81.0%.

12 месяцев: 19.0%.

2022-02:

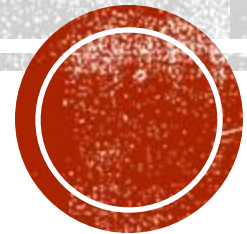
1 месяц: 80.0%.

12 месяцев: 20.0%.

2021-07:

1 месяц: 70.6%.

12 месяцев: 35.3%.



ПРОБЛЕМНЫЕ КОГОРТЫ

2022-11:

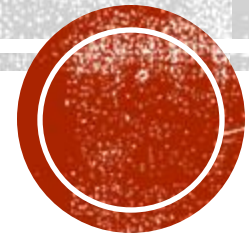
Удержание через 1 месяц: 43.8% (ниже среднего).

2021-03:

Резкий спад к 12 месяцам: 5.3%.

2022-12:

Падение с 77.8% (1 месяц) до 11.1% (12 месяцев).



ТЕНДЕНЦИИ И ВЫВОДЫ

2021 vs 2022:

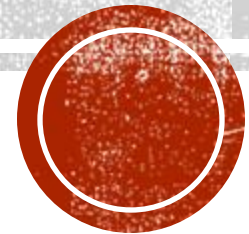
В 2021 году удержание стабильнее.

В 2022 году заметно снижение активности после 6 месяцев.

Рекомендации:

Изучить причины спада в «проблемных» когортах (например, 2022-11).

Улучшить поддержку продавцов после 3–6 месяцев.



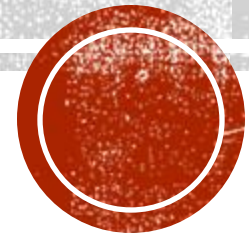
NEXT STEPS

Углубить анализ:

Сравнить с данными по доходам/расходам.

Добавить сегментацию по регионам или категориям товаров.

Внедрить A/B-тесты для улучшения удержания.



СПАСИБО!

Юлиана

+7(926)152-90-92

