

ANALYSE DE VOS CLIENTS



CAMPAGNES MARKETING

Vos données

Échantillon de 2100
personnes et
27 colonnes de valeurs



People

- ID: Customer's unique identifier
- Year_Birth: Customer's birth year
- Education: Customer's education level
- Marital_Status: Customer's marital status
- Income: Customer's yearly household income
- Kidhome: Number of children in customer's household
- Teenhome: Number of teenagers in customer's household
- Dt_Customer: Date of customer's enrollment with the company
- Recency: Number of days since customer's last purchase
- Complain: 1 if customer complained in the last 2 years, 0 otherwise



Products

- MntWines: Amount spent on wine in last 2 years
- MntFruits: Amount spent on fruits in last 2 years
- MntMeatProducts: Amount spent on meat in last 2 years
- MntFishProducts: Amount spent on fish in last 2 years
- MntSweetProducts: Amount spent on sweets in last 2 years
- MntGoldProds: Amount spent on gold in last 2 years



Promotion

- NumDealsPurchases: Number of purchases made with a discount
- AcceptedCmp1: 1 if customer accepted the offer in the 1st campaign, 0 otherwise
- AcceptedCmp2: 1 if customer accepted the offer in the 2nd campaign, 0 otherwise
- AcceptedCmp3: 1 if customer accepted the offer in the 3rd campaign, 0 otherwise
- AcceptedCmp4: 1 if customer accepted the offer in the 4th campaign, 0 otherwise
- AcceptedCmp5: 1 if customer accepted the offer in the 5th campaign, 0 otherwise
- Response: 1 if customer accepted the offer in the last campaign, 0 otherwise



Place

- NumWebPurchases: Number of purchases made through the company's web site
- NumCatalogPurchases: Number of purchases made using a catalogue
- NumStorePurchases: Number of purchases made directly in stores
- NumWebVisitsMonth: Number of visits to company's web site in the last month

Etude RFM

RECENCY

Intervalle entre la dernière
action et aujourd'hui

FREQUENCY

Fréquence d'achat sur une
période de référence donnée

MONETARY

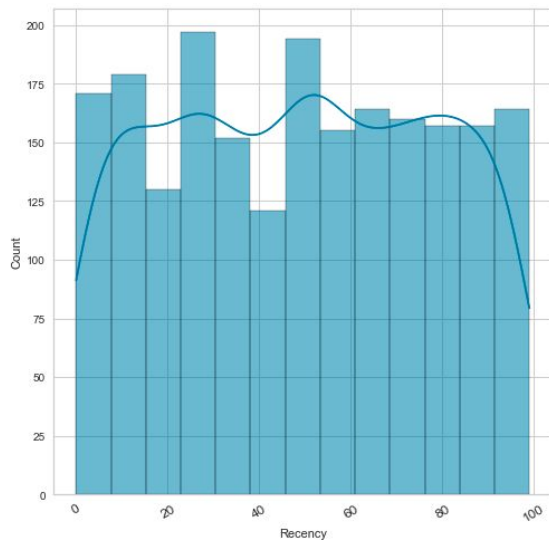
Somme des achats
cumulés sur cette période

colonne Recency
présente dans vos
données

achat effectué en
boutique, en
magasin et sur
catalogue

montants de chaque
catégorie en fonction
de l'ID client

ETUDE RFM

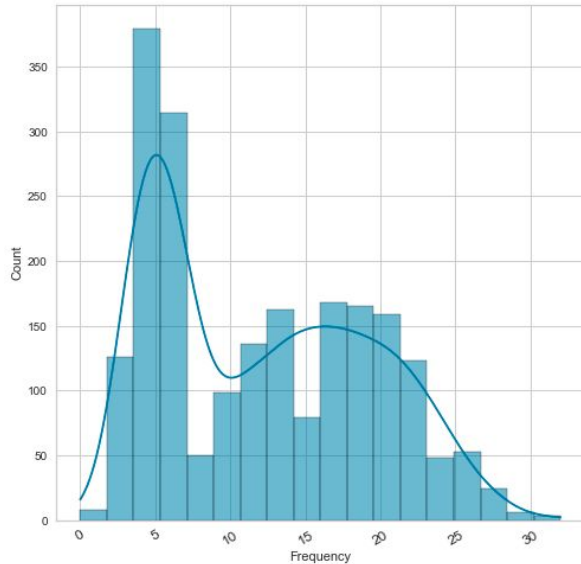


Répartition de la recense

Constat d'une recense allant de 0 jours a 99 jours.

Répartition homogène, sans grande disparité.

ETUDE RFM

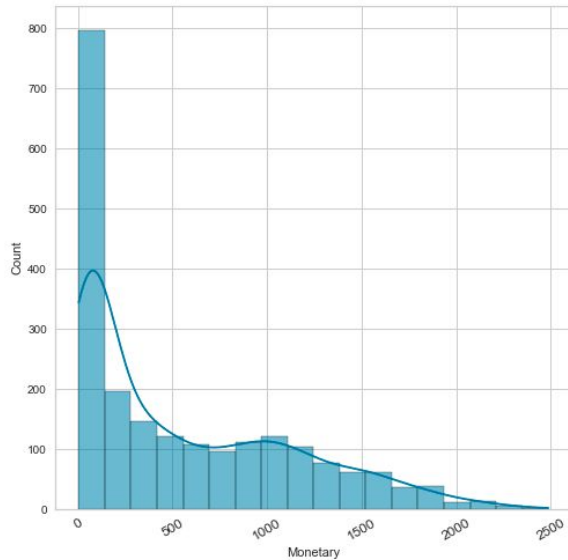


Répartition de la fréquence d'achat

Constat d'une Fréquence allant de 0 jours à 32.

Deux comportements distincts, les achats avec une fréquence entre 2 et 7 et le deuxième groupe avec une fréquence supérieure à 10 fois

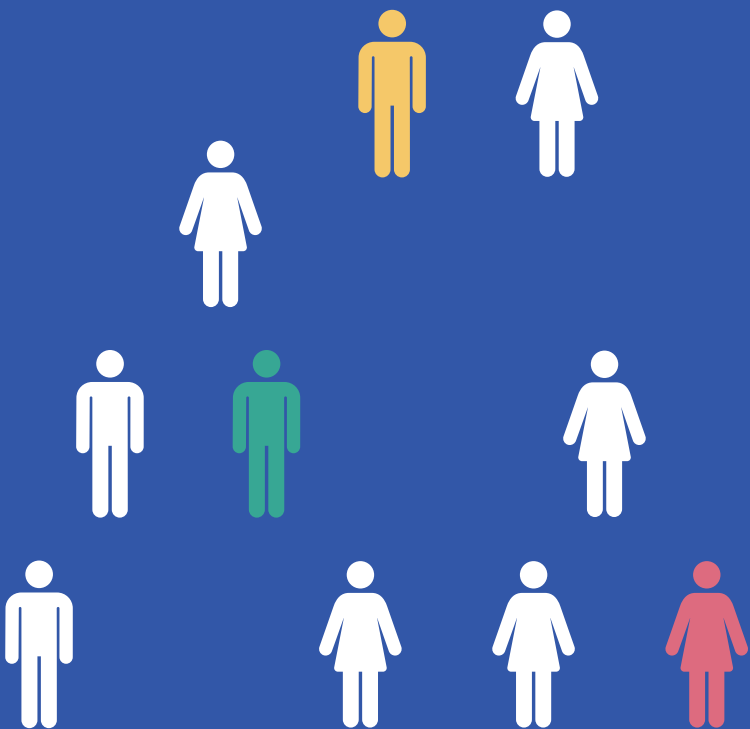
ETUDE RFM



Répartition du montant total des achats

Constat d'un Montant allant de 5€ à 2500€.

Répartition très inégale, avec presque 50% des valeurs dans le premier quintile.



Attribution des différentes catégories

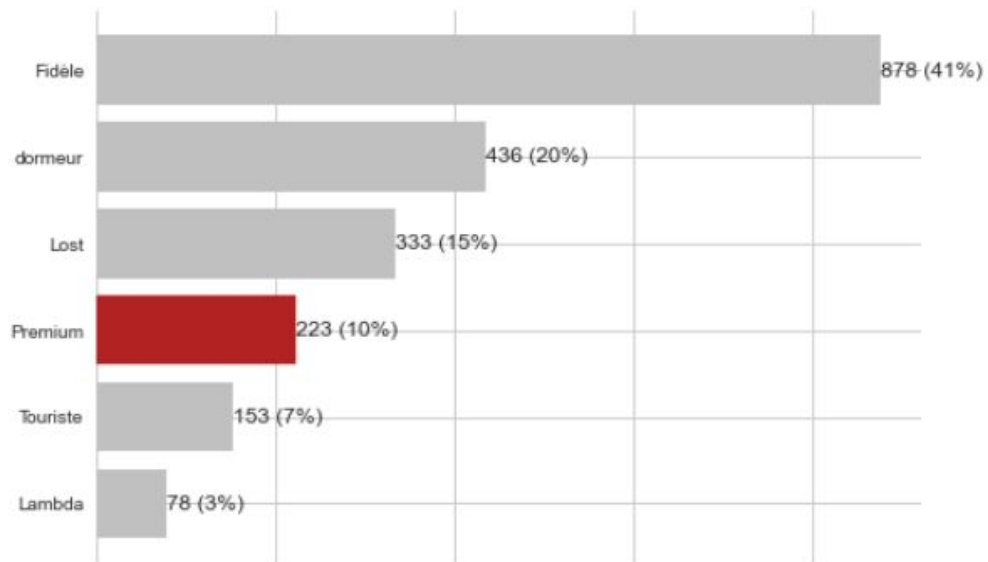
Recency : inférieur à 15 et supérieur à 60

Fréquence : inférieure à 8 et supérieure à 30

Montant : inférieur à 300 et supérieur à 1500

Les clients se sont vu attribuer une note entre 1 et 3 en fonction de leur Recense, Fréquence et Montant d'achat.

3 étant la meilleur note.



41%

Fidèle

20%

Dormeur

15%

Lost

10%

Premium

7%

Touriste

RFM SCORE

Segmentation de vos clients en fonction de leur comportement / profil



échantillon de 2099 personnes de 18 à 74 ans

Profil de vos clients PREMIUM

Nombre de clients
PREMIUM

223

Moyenne d'âge

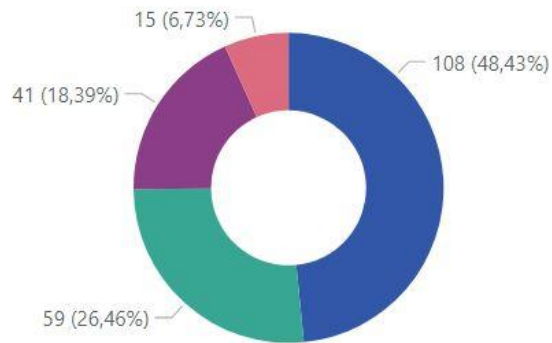
48

Salaire moyen par an

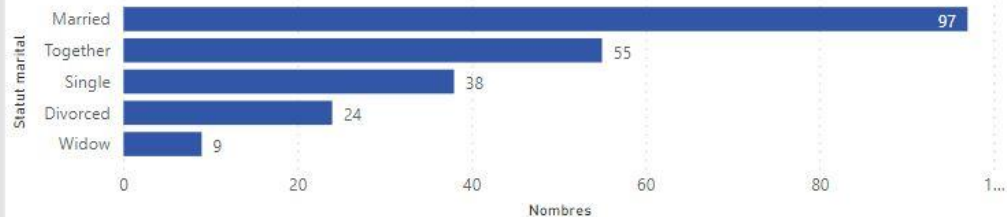
67,10K

Niveau d'études

● Graduation ● PhD ● Master ● 2n Cycle

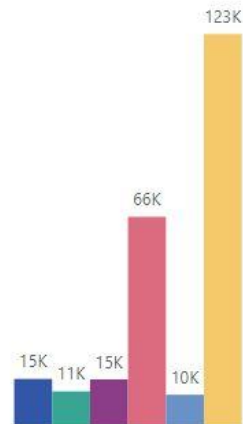


Statut marital



Total des ventes par rayons, les 2 dernières années

● Fish prod.
● Fruits
● Gold prod.
● Meat prod.
● Sweet prod.
● Wines



Récense moyenne
en jours

11

Fréquence
moyenne

19

Dépense totale
moyenne

1,08K

Profil de vos clients FIDELE

Nombre de clients FIDELE

868

Moyenne d'âge

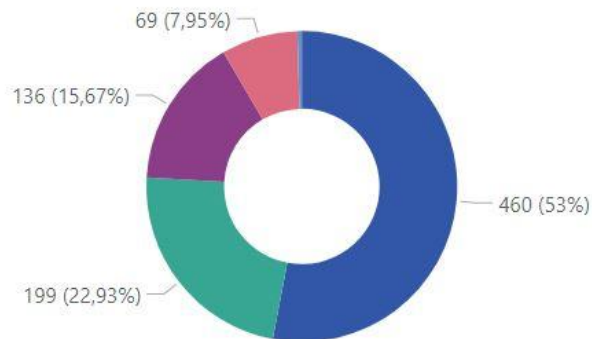
47

Salaire moyen par an

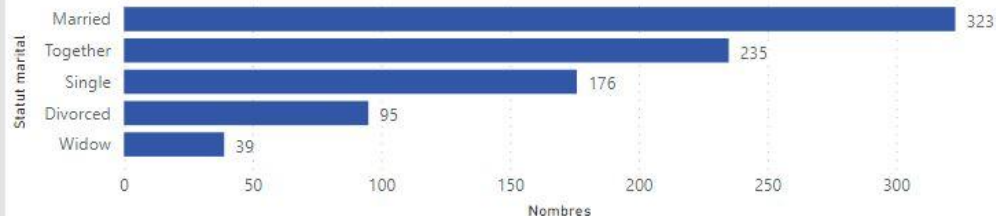
61,81K

Niveau d'études

● Graduation ● PhD ● Master ● 2n Cycle ● Basic

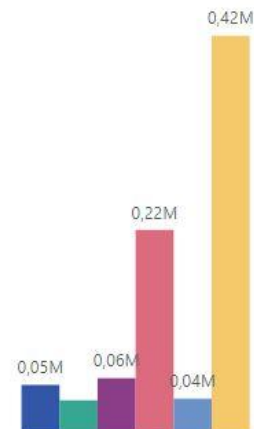


Statut marital



Total des ventes par rayons, les 2 dernières années

● Fish prod.
● Fruits
● Gold prod.
● Meat prod.
● Sweet prod.
● Wines



Récense moyenne
en jours

53

Fréquence
moyenne

17

Dépense totale
moyenne

942

Profil de vos clients LOST

Nombre de clients LOST

333

Moyenne d'âge

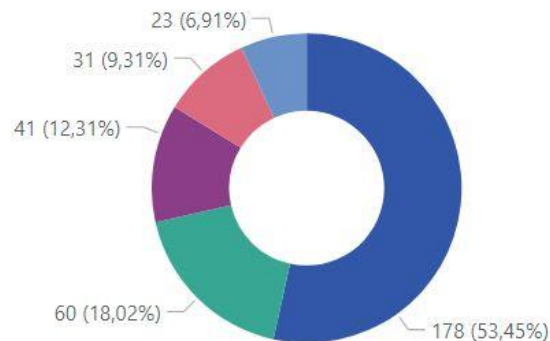
42

Salaire moyen par an

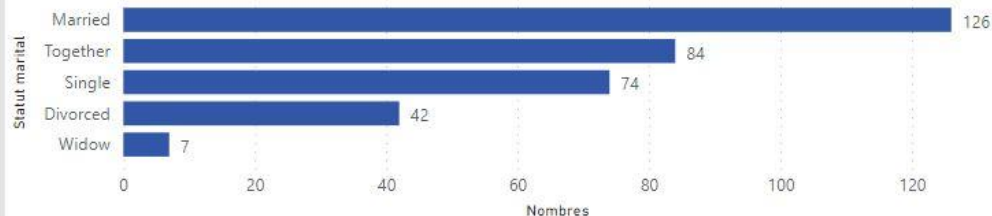
30,92K

Niveau d'études

● Graduation ● PhD ● Master ● 2n Cycle ● Basic

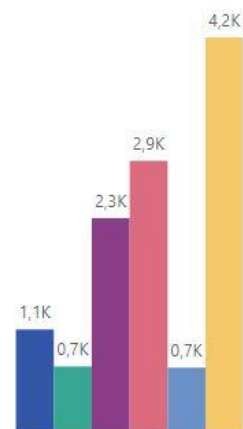


Statut marital



Total des ventes par rayons, les 2 dernières années

● Fish prod.
● Fruits
● Gold prod.
● Meat prod.
● Sweet prod.
● Wines



Récense moyenne
en jours

59

Fréquence
moyenne

4

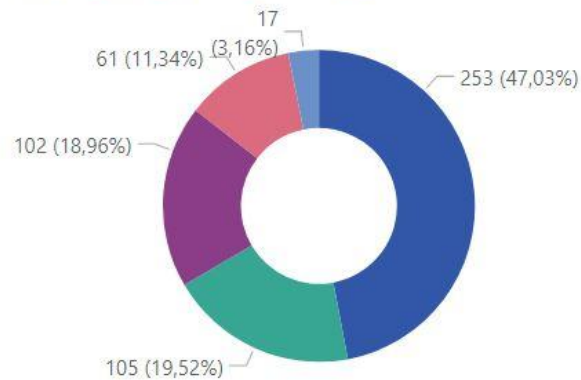
Dépense totale
moyenne

35

Profil de vos clients DORMEUR

Niveau d'études

● Graduation ● PhD ● Master ● 2n Cycle ● Basic



Récense moyenne
en jours

52

Fréquence
moyenne

8

Dépense totale
moyenne

177

Nombre de clients
DORMEUR

538

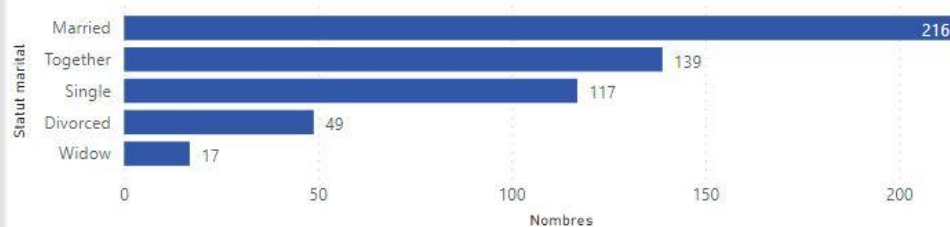
Moyenne d'âge

45

Salaire moyen par an

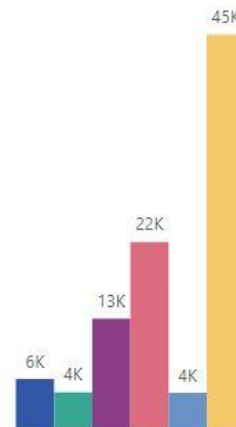
39,82K

Statut marital



Total des ventes par rayons, les 2 dernières années

● Fish prod.
● Fruits
● Gold prod.
● Meat prod.
● Sweet prod.
● Wines



Profil de vos clients TOURISTE

Nombre de clients
TOURISTE

51

Moyenne d'âge

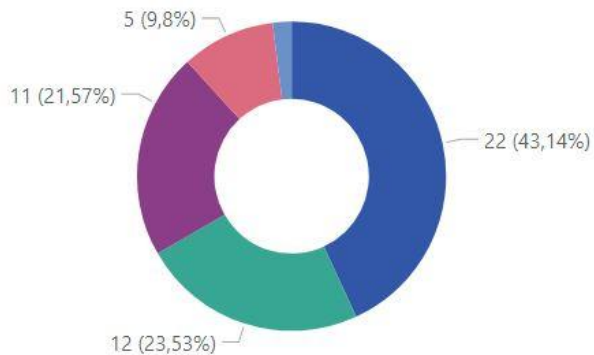
42

Salaire moyen par an

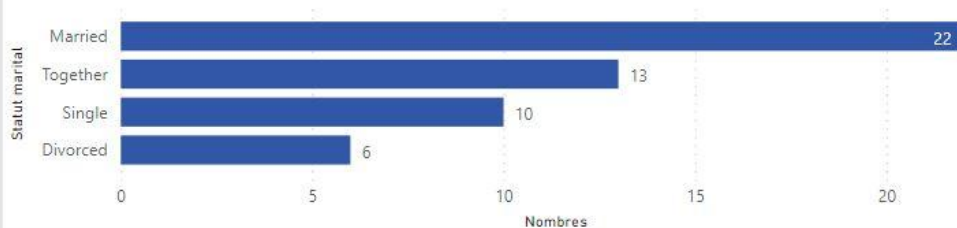
23,67K

Niveau d'études

● Graduation ● PhD ● Master ● 2n Cycle ● Basic

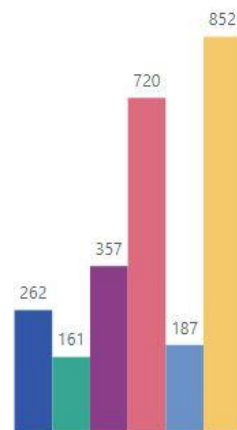


Statut marital



Total des ventes par rayons, les 2 dernières années

● Fish prod.
● Fruits
● Gold prod.
● Meat prod.
● Sweet prod.
● Wines



Récense moyenne
en jours

63

Fréquence
moyenne

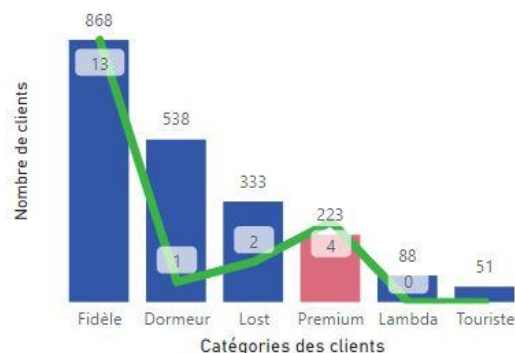
6

Dépense totale
moyenne

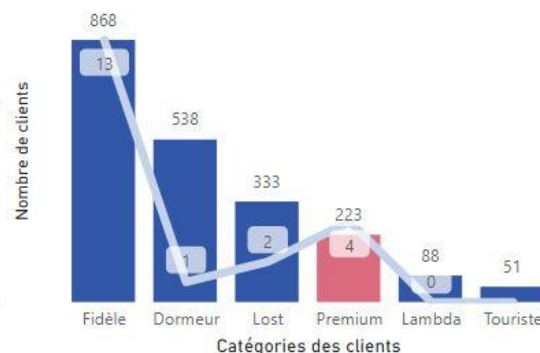
50

Répartition de vos clients et comportement lors des différentes campagnes

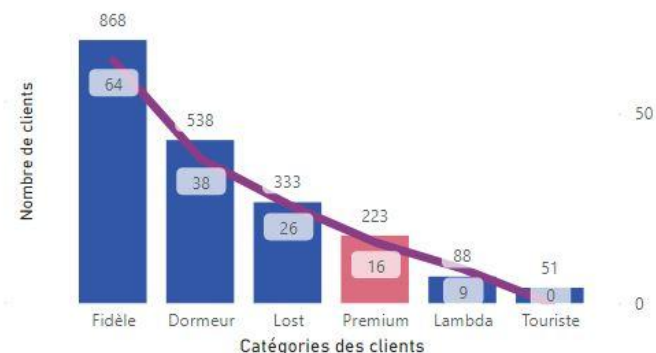
Campagne 1



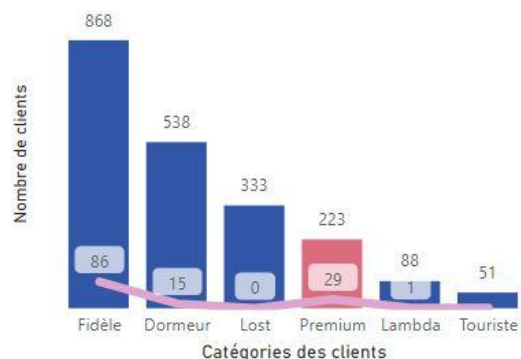
Campagne 2



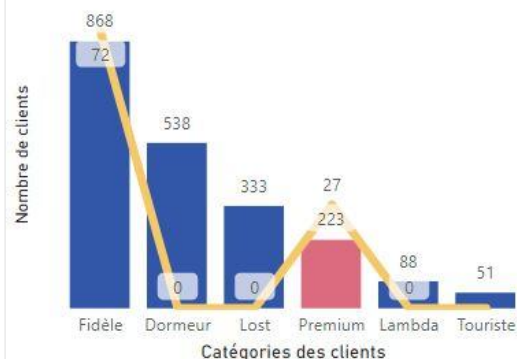
Campagne 3



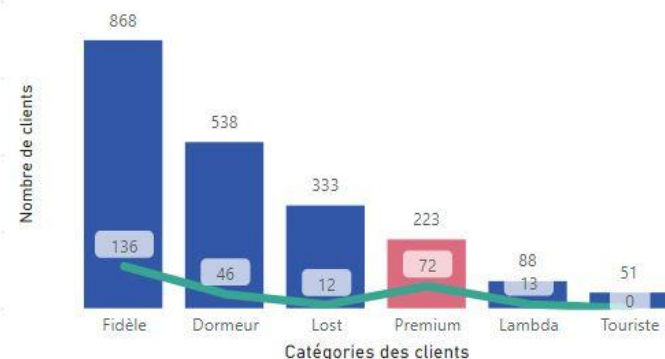
Campagne 4



Campagne 5

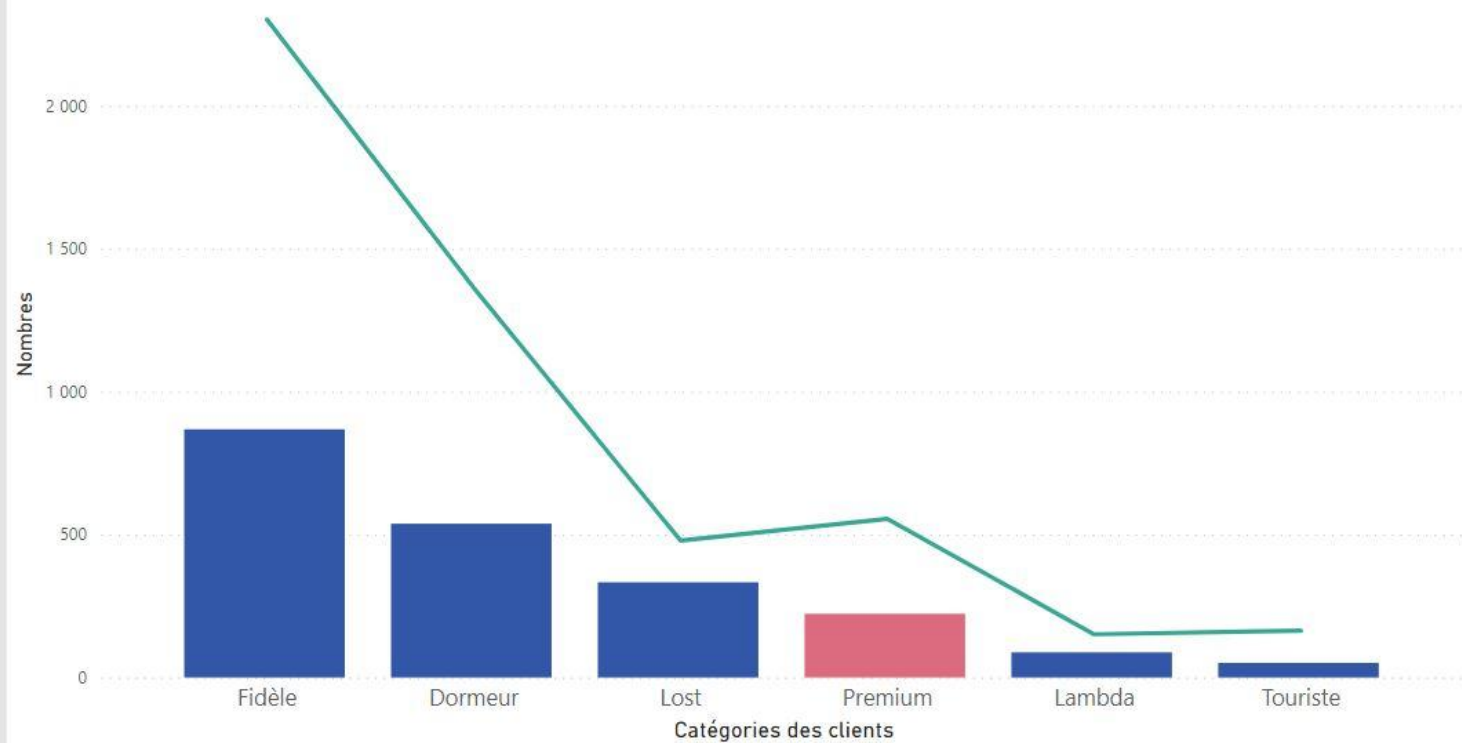


Dernière campagne



Répartition des ventes avec discount

● Nombre de Customer Status ● NumDealsPurchases



Nombres de plaintes selon la catégorie de clients

