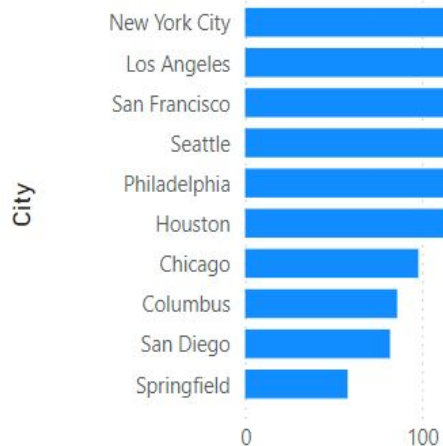


1

Dari data superstore yang disediakan, manakah negara yang paling profit, dan berapa banyak jumlah user di sana?



Customer by City

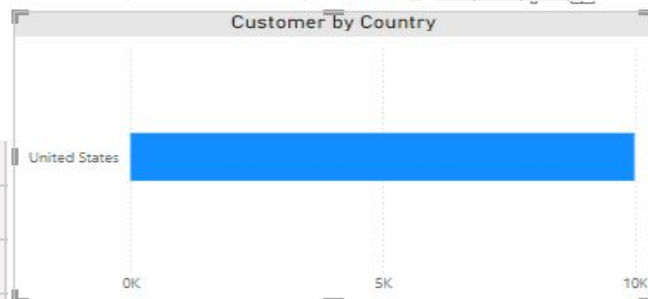


793

Count of Customer ID

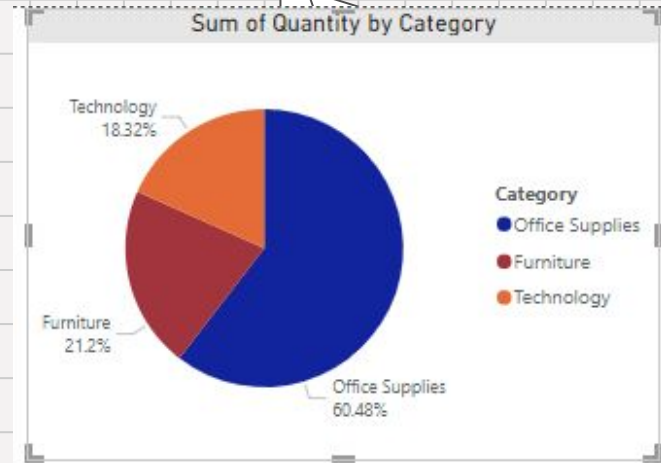
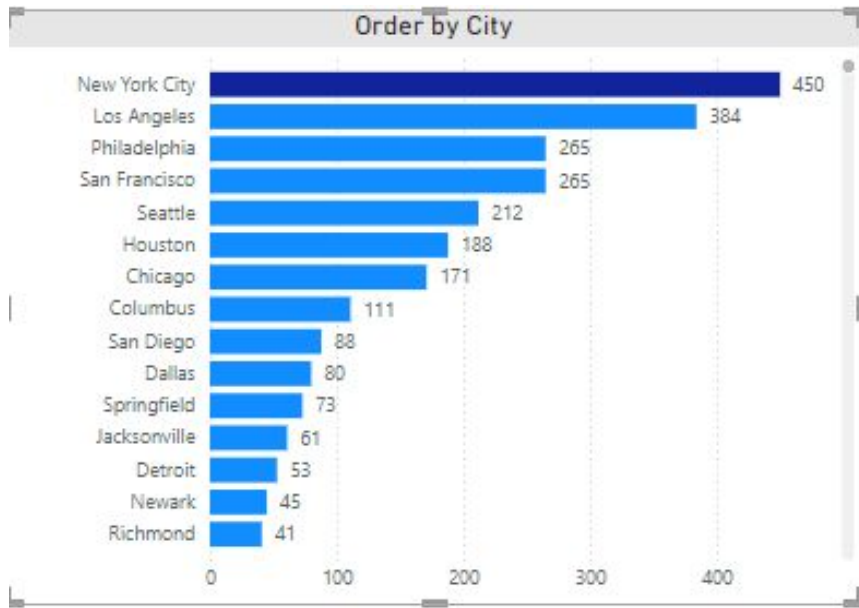
United States adalah negara yang memiliki profit terbanyak, memiliki jumlah user 793 Customer

Customer by Country



2

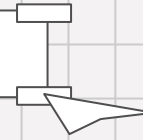
- kota mana yang paling banyak melakukan pembelian ?
- category product yang paling banyak di beli ?



- **New York City** adalah kota dengan pembelian terbanyak yaitu 450 order.
- **Office Suplies** adalah category product yang paling banyak dibeli dengan 60.48% pembelian.

2

- pengiriman apa yang paling sering digunakan ?



- **Standard Class** adalah metode pengiriman yang paling sering digunakan customer

3

- Berapakah jumlah user tiap segment ?
- kecenderungan apa yang kira kira bisa di simpulkan dari setiap segment ?



- Cannot Loose them = 193
- Average = 150
- Potential Loyalist = 126
- About to Sleep = 111
- Loyal = 80
- Lost Customer = 77
- Champion = 56

- Dari data yang ada, terlihat dari banyaknya customer segment Cannot Loose Them adanya retensi pelanggan dan kemungkinan pelanggan akan meninggalkan produk dan masalah customer Champion yang masih sedikit.
- Segment average yang kedua terbanyak yaitu pelanggan yang biasa saja,
- Segment Potential Loyalist, Semakin tinggi tingkat loyalitas, semakin sedikit jumlah pelanggannya
- About to sleep dan lost customer, perlu diperhatikan lebih jauh untuk mengurangi kehilangan pelanggan
- Segment Champion dan loyal yang masih sangat sedikit perlu usaha lebih keras untuk membuat pelanggan tetap tinggal. Diperlukan strategi baru agar customer Cannot Loose Them beralih ke segment yang lebih tinggi, dan mempertahankan serta membalik keadaan segment Loyal dan Champion dengan segment Cannot Loose Them.

3

- suggestion apa yang bisa diberikan dari setiap segment ?

1. Champions

- Prioritaskan dengan layanan istimewa
- Minta testimoni dan referensi untuk evaluasi

2. Loyal

- Berikan penawaran untuk upgrade ke level Champion
- Program member get member dengan bonus menarik

3. Potential Loyalist

- Tawarkan program membership dengan benefit
- Follow up rutin , dengan berbagai penawaran

4. Average

- Berikan voucher dengan minimum pembelian
- Program bundling produk yang menarik

5. Cannot Loose Them

- Survey mendalam tentang penyebab penurunan aktivitas
- Tawarkan produk baru yang sesuai minat

6. About to Sleep

- Kirim reminder dengan produk pembelian terbatas
- Update tentang produk baru secara berkala

7. Lost Customer

- Survey lebih lanjut untuk menemukan alasanya
- Tawarkan produk/layanan dengan value baru

Marketing Channel Analysis

793

Count of Customer ID

SEGMENT_2

☐ About to Sleep

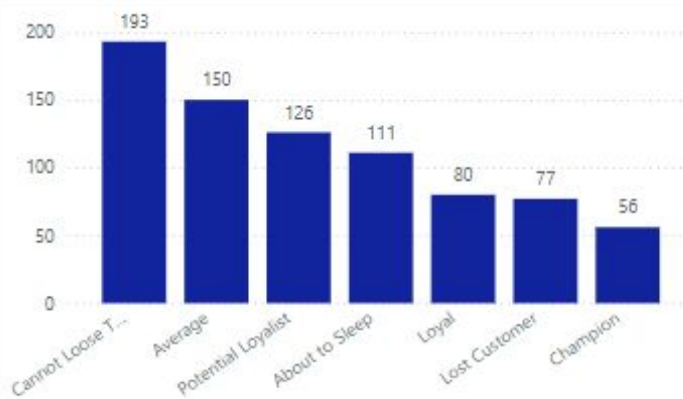
☐ Average

☐ Cannot Loose Them

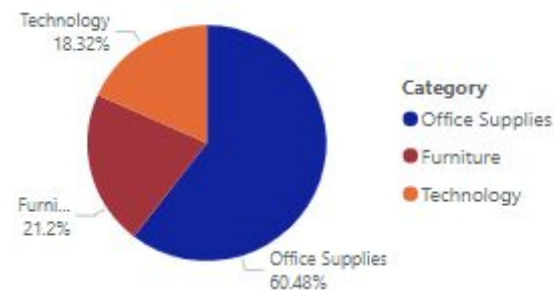
Customer by City



Customer Per Segment

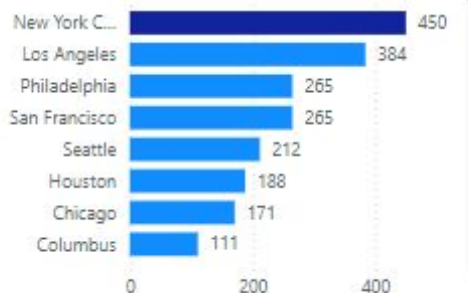


Sum of Quantity by Category



SEGMENT	First Customer Name	Sum of recency_score_1	Sum of frequency_score	Sum of monetary_score
Potential Loyalist	Adam Shillingsburg	293	301	288
Average	Aaron Smayling	342	277	281
Cannot Loose Them	Adrian Shami	480	242	243
Loyal	Adam Bellavance	218	219	203
Champion	Adam Hart	168	168	168
Total	Aaron Bergman	1763	1414	1389

Order by City



Order by Ship Mode

