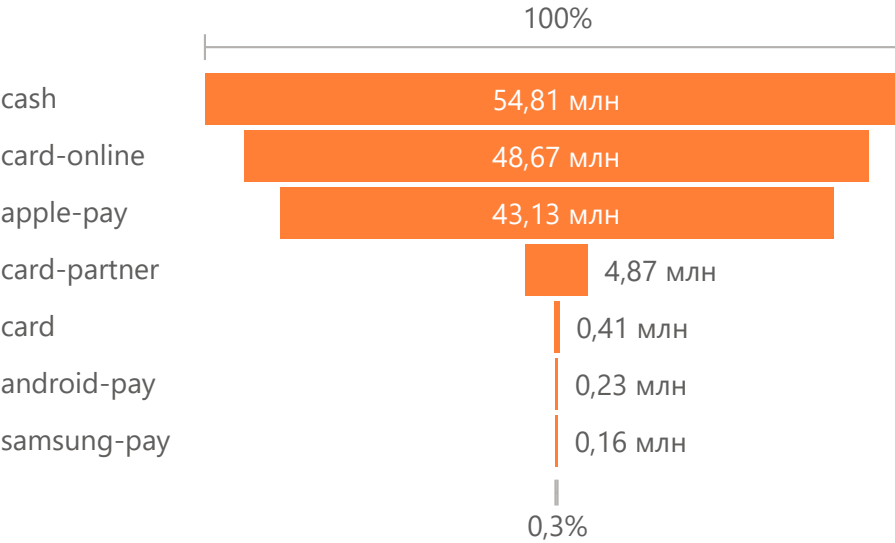
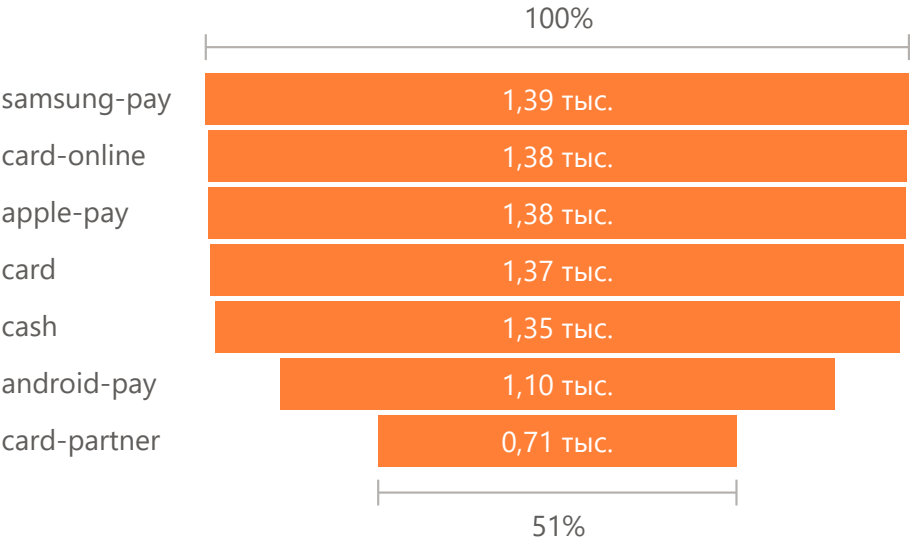


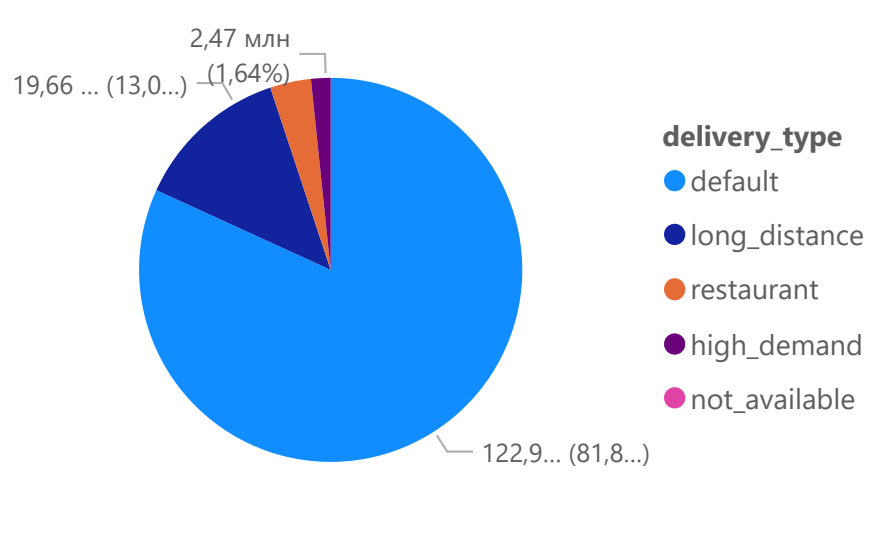
Общая сумма по типу оплаты



Средняя сумма по типу оплаты



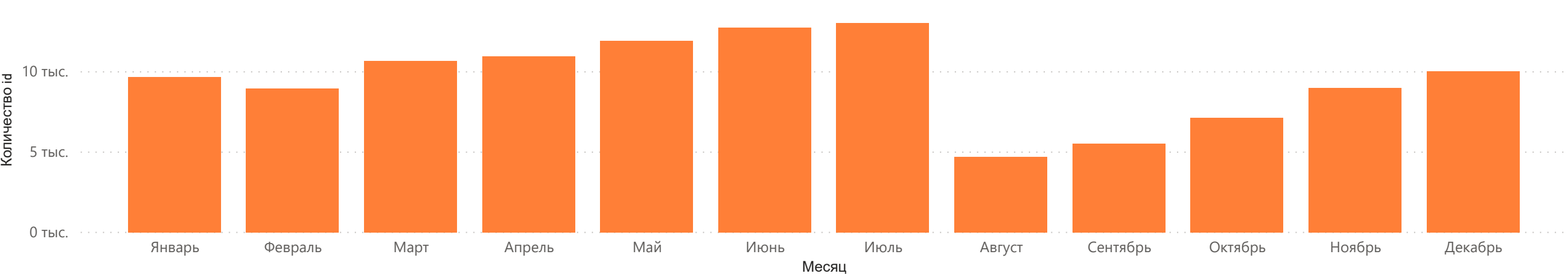
Какую сумму приносят типы доставки



Рекомендация:  
- обратить внимание на оплачивающих заказа картой партнера. Средний чек этих клиентов почти в 2 раза меньше, чем у остальных типов оплаты. Необходимо поднять средний чек этих пользователей, поскольку этим способом оплачивается достаточно большое количество заказов - почти 5 млн.

Большую часть приюили - 81% приносят заказы со стандартными условиями. При формировании стратегии работы с клиентами необходимо обратить на это внимание.

Количество заказов



На графике видно, что пиковыми месяцами по количеству заказов являются период с марта по июнь. Необходимо учитывать этот фактор, особенно при планировании работ курьеров.



Retention

Год	Месяц	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2018	Апрель	1,00	0,46	0,42	0,40	0,38	0,35	0,35	0,35	0,36	0,35	0,37	0,34	0,31	0,31	0,31	0,27
2018	Май	1,00	0,36	0,33	0,32	0,33	0,33	0,32	0,31	0,28	0,28	0,28	0,28	0,25	0,25	0,23	
2018	Июнь	1,00	0,33	0,25	0,30	0,28	0,28	0,27	0,26	0,24	0,25	0,24	0,20	0,24	0,20		
2018	Июль	1,00	0,28	0,25	0,21	0,20	0,21	0,20	0,19	0,20	0,18	0,18	0,19	0,17			
2018	Август	1,00	0,24	0,20	0,19	0,20	0,19	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,15				
2018	Сентябрь	1,00	0,26	0,21	0,21	0,18	0,16	0,16	0,15	0,15	0,14	0,13					
2018	Октябрь	1,00	0,27	0,24	0,19	0,16	0,14	0,13	0,13	0,12	0,11						
2018	Ноябрь	1,00	0,24	0,18	0,12	0,11	0,10	0,10	0,10	0,08							
2018	Декабрь	1,00	0,22	0,12	0,11	0,09	0,09	0,08	0,07								
2019	Январь	1,00	0,15	0,13	0,10	0,11	0,10	0,09									
2019	Февраль	1,00	0,20	0,17	0,16	0,13	0,13										
2019	Март	1,00	0,17	0,14	0,13	0,11											
2019	Апрель	1,00	0,18	0,14	0,11												
2019	Май	1,00	0,17	0,12													
2019	Июнь	1,00	0,15														
2019	Июль	1,00															

Рекомендации:

- более детально изучить какие факторы повлияли на более высокий процент возвращаемости у когорт, которых процент возвращаемости на второй месяц больше 15%. Особенно первые 2 когорты, их можно считать эталонными.
- подтянуть пользователей из когорт, в которых на второй месяц Retention меньше 20% - добавить промоакции, купоны, добавить в рекламные кампании или дополнительные способы привлечения пользователей.

Среднее количество заказов на пользователя в месяц

Год	Месяц	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2018	Апрель	1,54	3,11	2,90	2,89	2,94	3,07	3,31	3,23	3,34	3,15	3,33	3,54	3,67	3,45	3,83	3,39
2018	Май	1,57	2,54	2,76	2,73	2,60	2,60	2,93	2,88	2,81	3,19	3,47	3,41	3,41	3,44	3,18	
2018	Июнь	1,59	2,49	2,66	2,71	2,99	3,09	2,77	2,37	2,58	2,74	2,84	3,22	2,57	2,86		
2018	Июль	1,47	2,28	2,16	2,44	2,49	2,49	2,48	2,58	2,47	2,59	2,49	2,58	2,50			
2018	Август	1,43	2,21	2,60	2,35	2,17	2,15	2,54	2,41	2,40	2,35	2,34	2,17				
2018	Сентябрь	1,37	2,26	1,98	2,19	1,97	2,02	2,15	2,16	2,30	2,20	2,15					
2018	Октябрь	1,40	2,51	2,35	2,12	2,12	2,58	2,53	2,75	2,46	2,24						
2018	Ноябрь	1,40	2,08	1,89	2,09	2,07	2,43	2,23	2,24	2,24							
2018	Декабрь	1,34	1,85	1,85	2,11	2,31	2,27	2,06	2,08								
2019	Январь	1,33	2,04	2,19	2,30	2,32	2,12	2,05									
2019	Февраль	1,31	2,13	2,27	2,00	2,03	1,98										
2019	Март	1,31	2,02	2,06	2,01	1,99											
2019	Апрель	1,28	2,25	2,15	1,96												
2019	Май	1,36	2,38	2,08													
2019	Июнь	1,26	2,03														
2019	Июль	1,32															

Рекомендация:

- изучить более внимательно две первые когорты - у них отличный Retention и среднее количество заказов в месяц. Что именно привлекает пользователей возвращаться и делать такое большое количество заказов, что эти пользователи заказывают, в какое время, где и т.д. На основе этой информации можно будет проверить на остальных когортах - действительно это работает или нет.

Год	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2018	Апрель	1 459,56	1 423,24	1 389,42	1 383,29	1 427,87	1 437,35	1 441,84	1 636,92	1 606,06	1 631,46	1 601,86	1 484,59	1 530,82	1 504,85	1 472,91
2018	Май	1 291,45	1 311,50	1 292,80	1 315,40	1 314,91	1 315,56	1 360,49	1 410,07	1 364,23	1 365,38	1 261,97	1 367,08	1 516,94	1 489,58	
2018	Июнь	1 248,68	1 276,77	1 298,43	1 317,67	1 399,24	1 545,30	1 507,08	1 573,03	1 455,90	1 437,60	1 393,33	1 493,12	1 500,72		
2018	Июль	1 348,93	1 346,55	1 364,57	1 401,01	1 526,63	1 509,03	1 574,41	1 612,21	1 614,00	1 525,63	1 627,07	1 694,65			
2018	Август	1 189,67	1 194,74	1 301,13	1 405,34	1 398,77	1 460,71	1 452,94	1 454,31	1 469,81	1 393,68	1 564,72				
2018	Сентябрь	1 295,94	1 295,66	1 369,81	1 443,04	1 508,01	1 491,14	1 512,04	1 416,81	1 479,34	1 478,28					
2018	Октябрь	1 097,88	1 118,68	1 203,75	1 415,37	1 358,94	1 354,98	1 380,67	1 346,42	1 506,26						
2018	Ноябрь	1 042,87	1 120,79	1 345,82	1 437,32	1 309,90	1 304,70	1 332,89	1 364,12							
2018	Декабрь	1 130,29	1 396,66	1 352,98	1 347,44	1 389,56	1 434,25	1 388,09								
2019	Январь	1 375,26	1 415,06	1 439,67	1 484,15	1 566,95	1 524,99									
2019	Февраль	1 298,84	1 194,34	1 306,19	1 317,82	1 466,50										
2019	Март	1 253,67	1 311,28	1 294,41	1 361,37											
2019	Апрель	1 141,41	1 269,99	1 298,67												
2019	Май	1 254,50	1 534,51													
2019	Июнь	1 370,80														
2019	Июль															

### Рекомендации:

- сделать акцент на пользователях, находящихся в когортах, где средний чек ниже среднего за последний месяц активности: когорта 2019-07, 2019-04

- также более детально изучить, почему у когорт 2018-11 и 2018-12 такой низкий средний чек в первые месяцы. Может быть в этот период не было промоакций, мало рекламы или же это были внешние факты (предновогодние праздники)