

СТРАТЕГИЯ МАСШТАБИРОВАНИЯ НА НОВЫЕ РЕГИОНЫ

*Кейс:
Прогнозная
модель для
целевой
локации*

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ ПРОЕКТА

- Персональные предложения увеличили средний чек на 28.8%.
- Создана модель, идентифицировавшая 12 438 приоритетных клиентов в г. 1 188.
- Автоматизировано восстановление гендерных профилей с точностью 89%.
- **+5 828 ед. к среднему чеку.**

ГЛУБОКОЕ ПОНИМАНИЕ КЛИЕНТА



- Восстановлены данные о поле для 15 651 клиента через алгоритмы машинного обучения.
- Точность (F1-score): 0.89

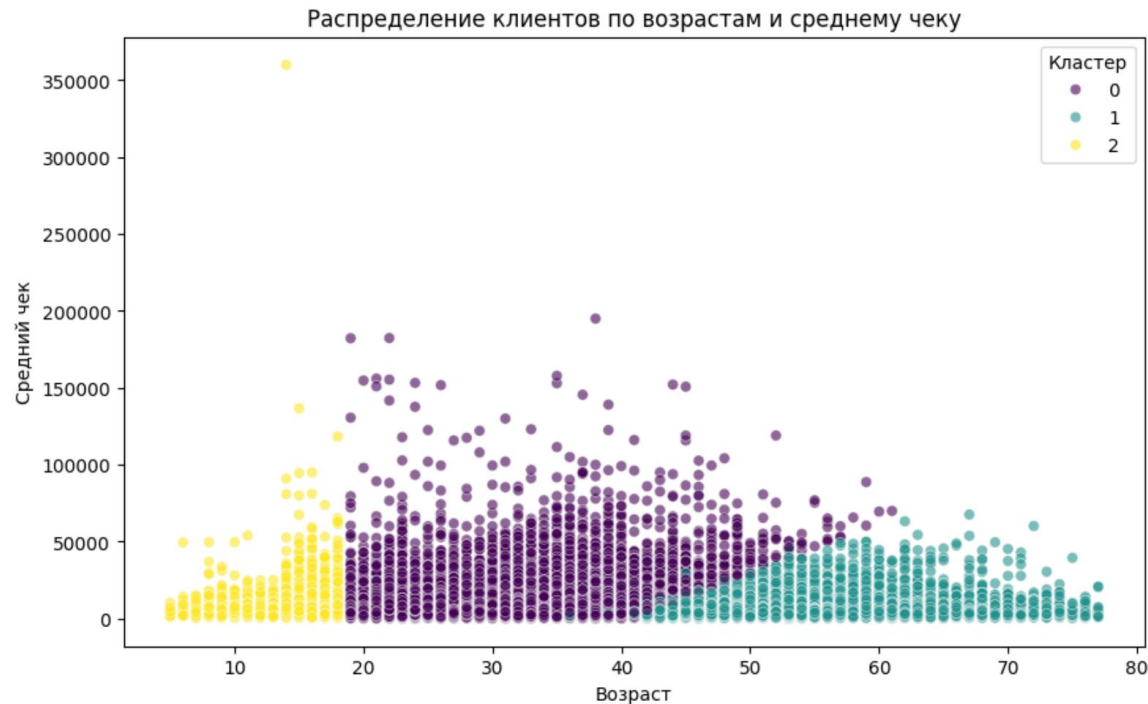
ВЛИЯНИЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ СКИДОК НА ПРОДАЖИ

- **Средний чек:** Вырос с 20 222 до 26 050 ед. (Статистически значимо, $p < 0.05$).
- **Конверсия:** Снизилась на 6.5% (99.7% → 93.2%).

ПОЧЕМУ КОНВЕРСИЯ УПАЛА, А ЧЕК ВЫРОС?

- **Вывод:** Скидка сработала как инструмент Upsell (стимул купить дороже), а не массового охвата.
- **Риски:** Сверхлояльные клиенты (конверсия >99%) воспринимают частые письма как шум.
- **Рекомендация:** Сменить фокус на сегменты с базовой конверсией 10-20%.

ТРИ ПОРТРЕТА НАШИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ



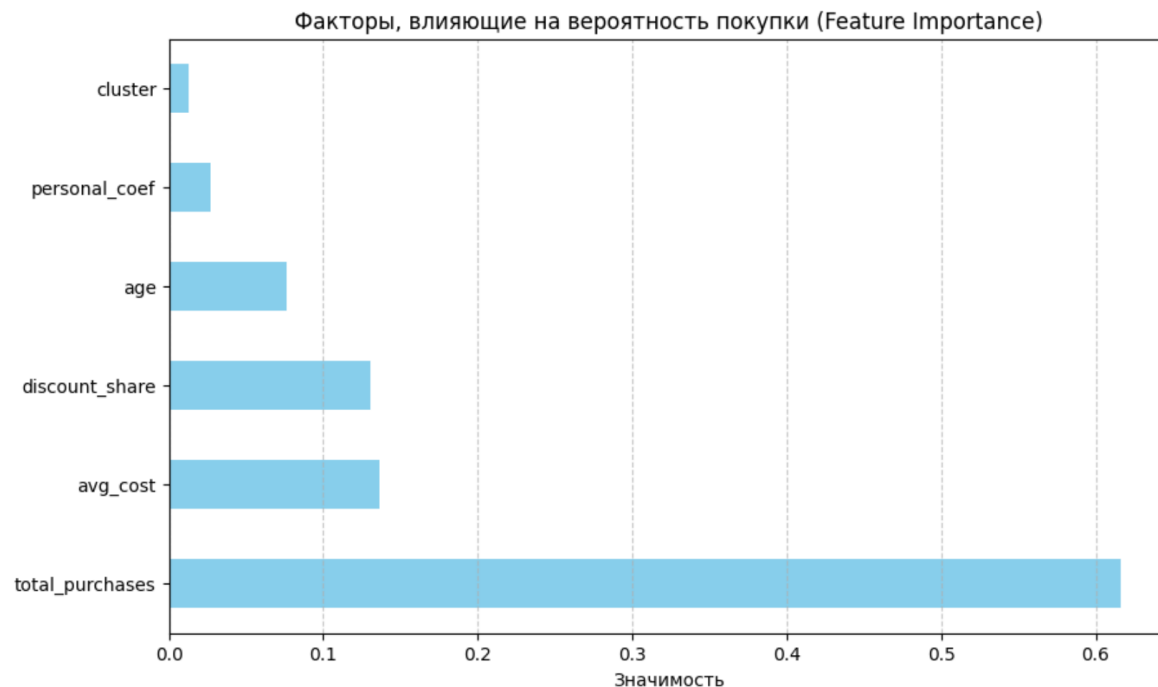
- **Кластер 0 (55.3%):**
"Прагматики". Ср. возраст 32 года, высокий чек.
- **Кластер 1 (38.5%):**
"Лояльные экономай". 50 лет, покупают часто, любят скидки.
- **Кластер 2 (6.2%):**
"Молодежь". 15 лет, ориентированы на бренды (Nike).

ЧТО И КОМУ ПРЕДЛАГАТЬ?

- **Кластер 0:** Мужская одежда *Demix*.
Стратегия: Кэшбэк.
- **Кластер 1:** Брюки *Demix* и белье *Joss*.
Стратегия: Акции "1+1".
- **Кластер 2:** Одежда и обувь *Nike*. Стратегия:
Лимитированные серии.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОТКЛИКА В ГОРОДЕ

1 188



- Использован алгоритм Random Forest (ROC-AUC = 0.685). Модель находит 94% реальных покупателей (Recall).
- История покупок (61.6%)
- Средний чек (13.7%)
- Доля использования скидков (13.1%)

ПРИОРИТЕТНЫЙ СПИСОК ДЛЯ МАРКЕТИНГА

- Из 12 438 клиентов отобраны те, у кого вероятность покупки $> 90\%$.
- Топ-5 ID клиентов с их баллами
- Экономия бюджета за счет исключения нецелевых контактов.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ШАГИ

- *Запуск кампании в г. 1 188 по списку marketing_campaign_city_1188.csv.*
- *Внедрение механики «Скидка при чеке от 25 000 ед.».*
- *Кластер 0: Отказ от прямых скидок в пользу сервисных привилегий.*