

Введение в статистику

Кейс: Золотая жила

Основные метрики

Всего в фирме 8 713 клиентов

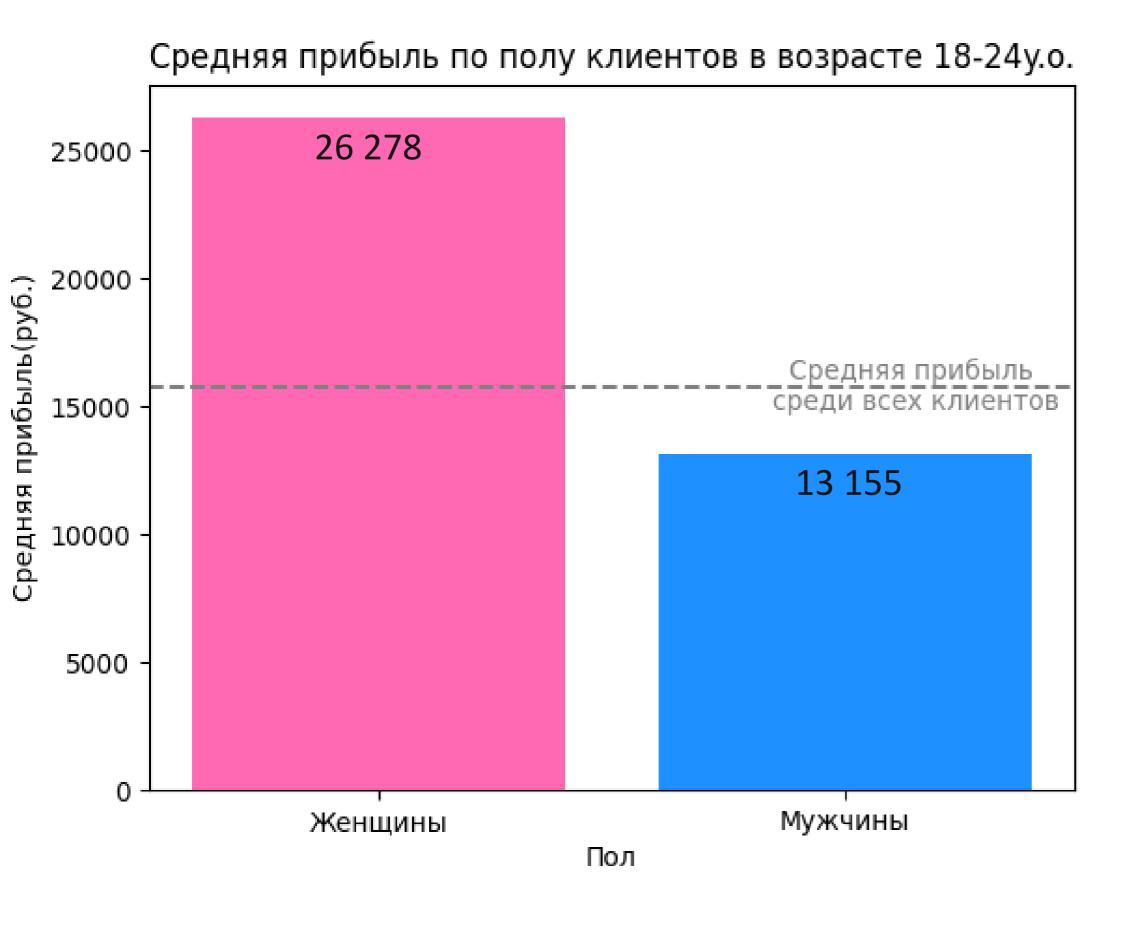
03 Средняя стоимость привлечения одного клиента — 15 000 ₽

02 В среднем каждый клиент приносит компании 15 755 ₽

О4 Планируется привлечь 1 000 новых клиентов



Привлечение новых клиентов выгодная инициатива. Вложив 15 000 000 ₽ в не таргетированную рекламу мы можем получить прибыль 15 755 000 ₽

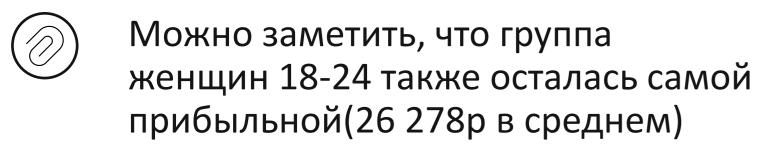


Анализ прибыльности клиентов в возрастной категории 18-24

Мы можем заметить что в возрастной категории 18-24 прибыль, которую приносят девушки в ~2 раза больше прибыли, приносимой мужчинами. Компании стоит таргетировать рекламу на девушек в категории 18-24.

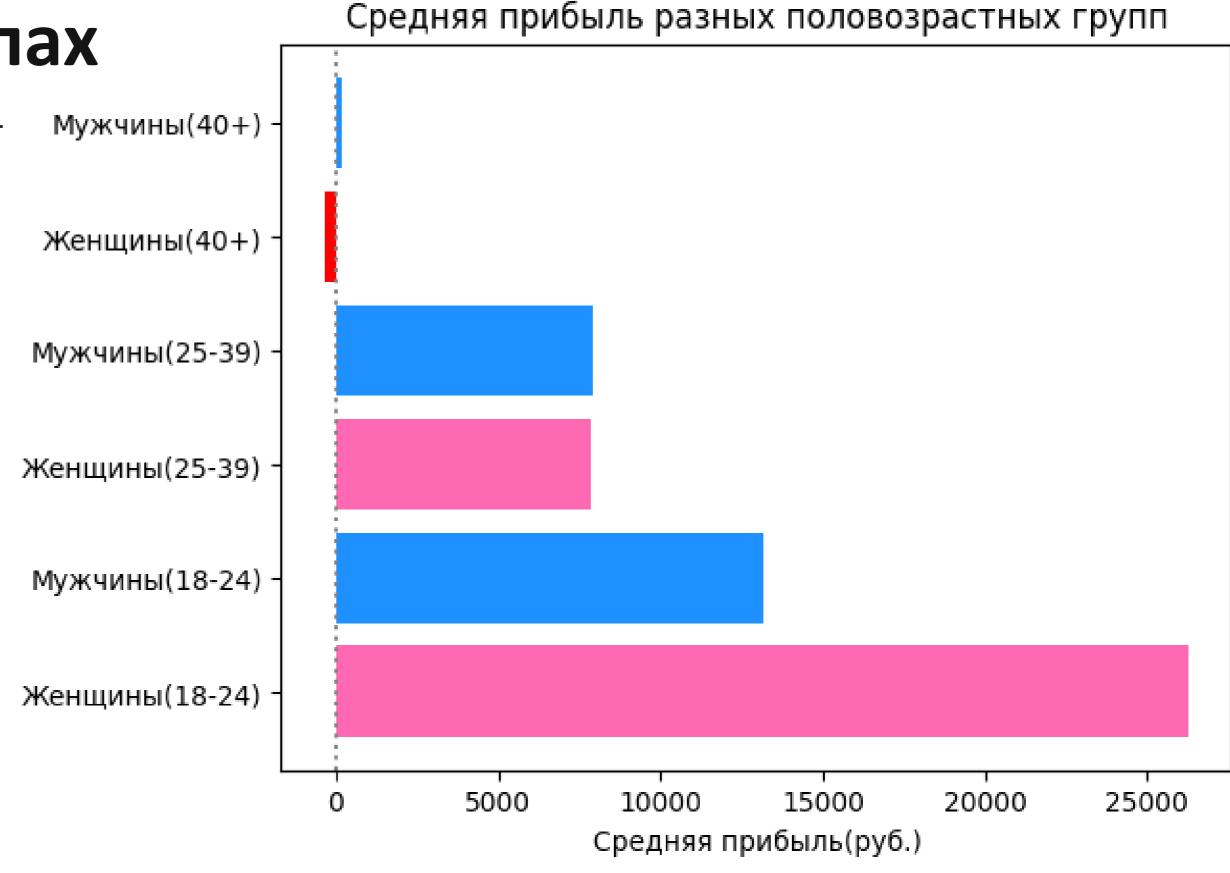
Анализ средней прибыли в разных

половозрастных группах



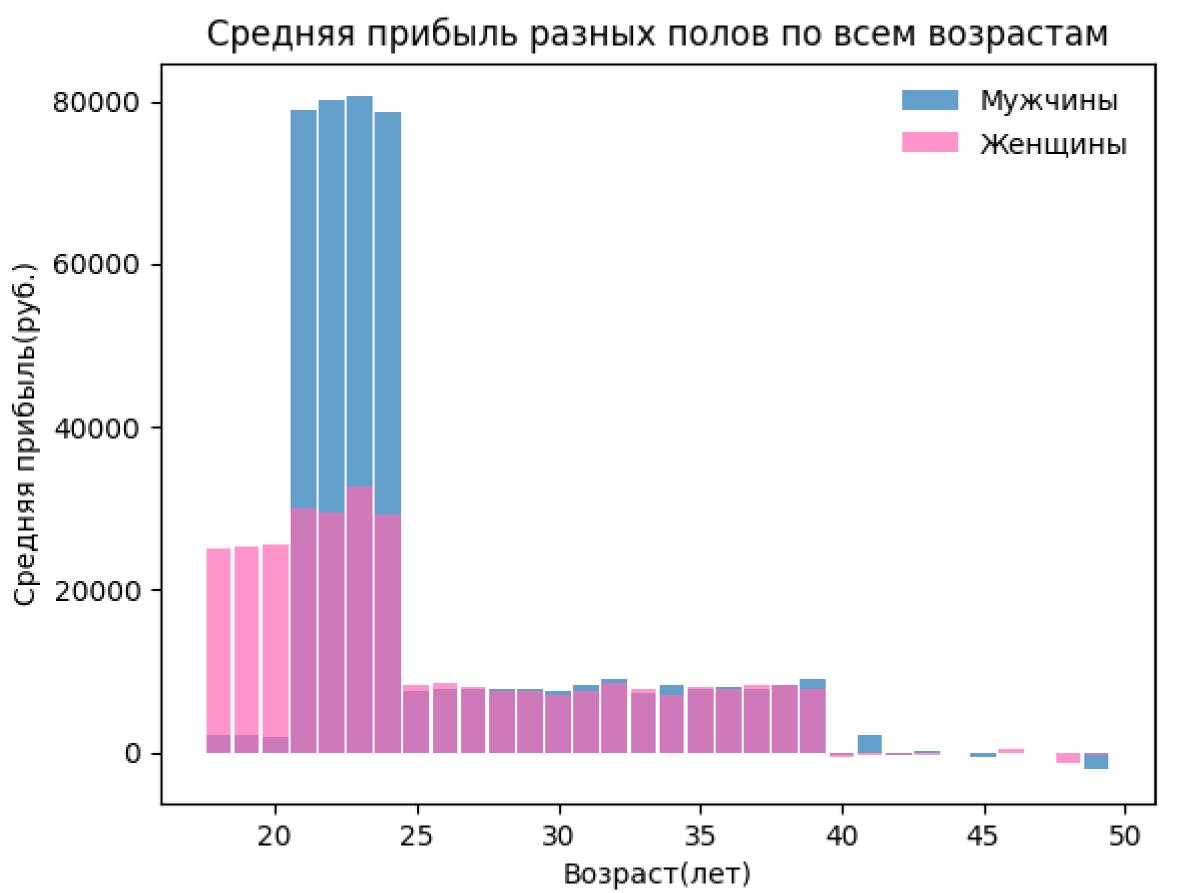
Самой же убыточной является категория женщин 40+(отмечены красным) в среднем они приносят убытки в 343р

Я считаю что стоит нацелить рекламную компанию по привлечению новых клиентов на аудиторию девушек от 18 до 24 лет





Поиск "Золотой жилы". Глубокий анализ всех половозрастных категорий





На графике можно заметить группу сильно выбивающуюся по средней прибыли приносимой компании — мужчины возраста 21-24 года.



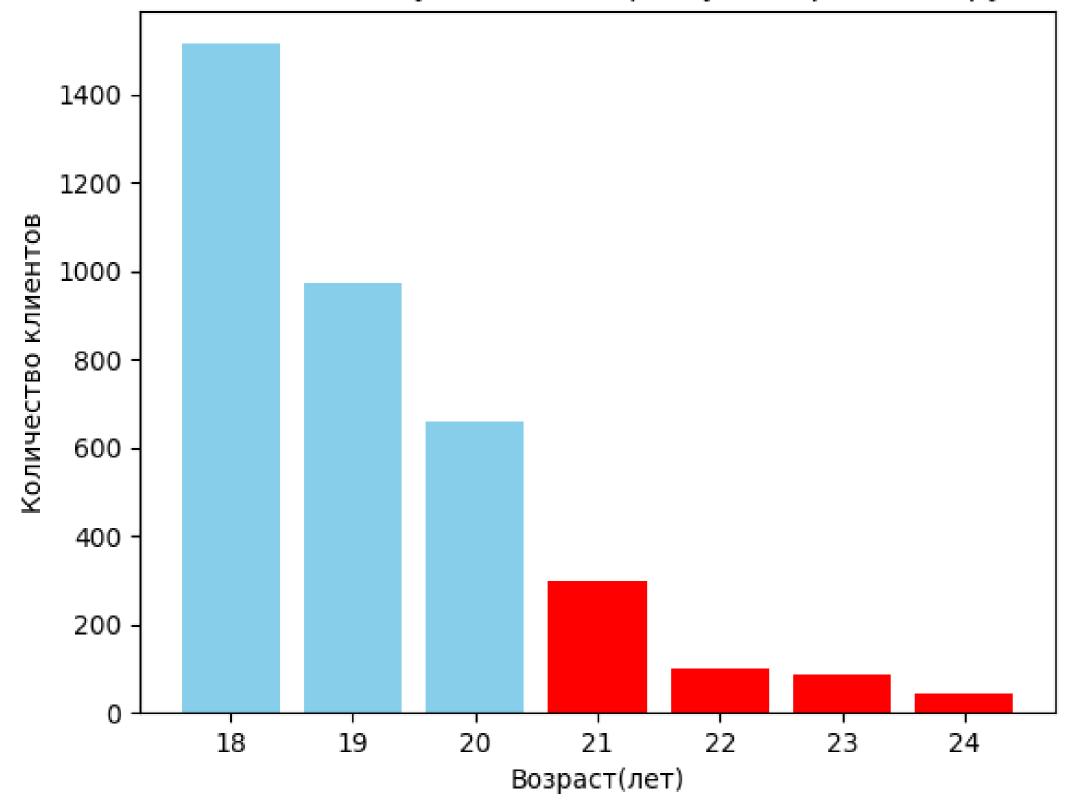
Они приносят колоссальную прибыль, превышающую среднюю более чем в 5 раз



Можно заметить что подобных золотых жил больше нет, есть прибыльная категория девушек 18-24, но их прибыль гораздо меньше по сравнению с золотой жилой мужчины 21-24

Почему мы не увидели Золотую жилу раньше?

Количество клиентов мужчин по возрасту в возрастной группе 18-24





Все дело в том что в категории мужчин 18-24 большая часть клиентов сосредоточена в возрасте 18-20 лет, а в возрасте 21-24 клиентов крайне мало(14% от муж. 18-24), из-за этого даже колоссальная прибыль в пересчете на одного, которую они приносят, не смогла 'вытянуть' среднее значение