```
-- Карта поведения пользователей.
      Всех пользователей разделим на:
            New (совершили только 1 покупку),
             Regular (совершили 2 или более на сумму не более стольки-то),
            Vip (совершили дорогие покупки и достаточно часто),
             Lost (раньше покупали хотя бы раз и с даты последней покупки прошло больше
3 месяцев).
-- 1. Уточним критерии групп New, Regular, Vip, Lost
```

- -- 2. По состоянию на 1.01.2017 понимаем, кто попадает в какую группу, подсчитываем колво пользователей в каждой.
- -- 3. По состоянию на 1.02.2017 понимаем, кто вышел из каждой из групп, а кто вошел.
- -- 4. Аналогично смотрим состояние на 1.03.2017, понимаем кто вышел из каждой из групп, а кто вошел.
- -- 5. В итоге делаем вывод, какая группа уменьшается, какая увеличивается и продумываем, в чем может быть причина.
- -- Проведем RFM анализ по следующим критериям на '2017-01-01':

	1. R	2. F	3. M
1.	> 90	< 2	<= 5
2.	30 < < = 90	2 <= <= 5	5 < <= 20
3.	<= 30	> 5	> 20

```
DROP VIEW IF EXISTS r f n;
CREATE VIEW r_f_n AS SELECT
      user id,
      CONCAT(Recency, Frequency, Monetary) +0 RFM
from (
      select
             user_id,
             case
                    -- допустим, что анализ проводим на начало следующего года:
                   when DATEDIFF('2017-01-01', max_o_date) <= 30 then 3</pre>
                   when DATEDIFF('2017-01-01', max_o_date) > 30
                          and DATEDIFF('2017-01-01', max o date) <= 90 then 2
                   when DATEDIFF('2017-01-01', max_o_date) > 90 then 1
             end Recency,
             case
                   when n >= 5 then 3
                   when n \ge 2
                          and n < 5 then 2
                   when n < 2 then 1
             end Frequency,
             case
                   when s > 20000 then 3
                   when s > 5000
                          and s <= 20000 then 2
                   when s <= 5000 then 1
             end Monetary
      from
             select
                    user id,
                   max(o_date) as max_o_date,
                    count(id o) as n,
```

```
sum(price) as s
from orders_20190822
where o_date < '2017-01-01'
group by user_id
) as tb
) as tbl;
select * from r_f_n limit 10;</pre>
```

_			
		¹²³ user_id ∜‡	123 RFM 📆
	1	337 544	221
3	2	171 642	233
_	3	260 596	232
	4	1 105 609	111
	5	982 696	111
	6	1 105 614	111
	7	1 105 617	111
	9	907 785	132
	9	527 939	122
	10	1 105 621	111
- 1			

-- Вводим группировку:



select * from status limit 10;

	¹²³ user_id ∜‡	ABC Status T‡
1	337 544	Regular
2	171 642	VIP
3	260 596	Regular
4	1 105 609	Lost
5	982 696	Lost
6	1 105 614	Lost
7	1 105 617	Lost
7 8	907 785	Lost
9	527 939	Lost
10	1 105 621	Lost

-- Для каждой группы находим кол-во пользователей.

select

```
Status,
count(*) 'Кол-во'
from status
group by Status;
```

	ABS Status	12₫ Кол-во 🏋
1	Regular	58 884
2	VIP	8 498
3	Lost	224 935
4	New	152 775

-- Проверяем, что общее кол-во пользователей бьется с суммой кол-во пользователей по группам.

select

```
count(distinct user_id) 'Кол-во',
    'Исходные данные'
from orders_20190822
where o_date < '2017-01-01'
union all
select
    count(user_id),
    'Расчитанные данные'
from status;</pre>
```

		12∄ Кол-во 🏋‡	⁸⁹⁶ Исходные данные	T:
ı	1	445 092	Исходные данные	
ı	2	445 092	Расчитанные данные	

-- Построим таблицы статусов для следующих двух месяцем

-- '2017-02-01'

	ASS Status \\\ \\$\\$	12₫ Кол-во 🏋
1	Regular	57 987
2	VIP	9 093
3	Lost	268 281
4	New	145 471

		12∄Кол-во	РР Исходные данные	T:
	1	480 832	Исходные данные	
ı	2	480 832	Расчитанные данные	

-- '2018-03-01'

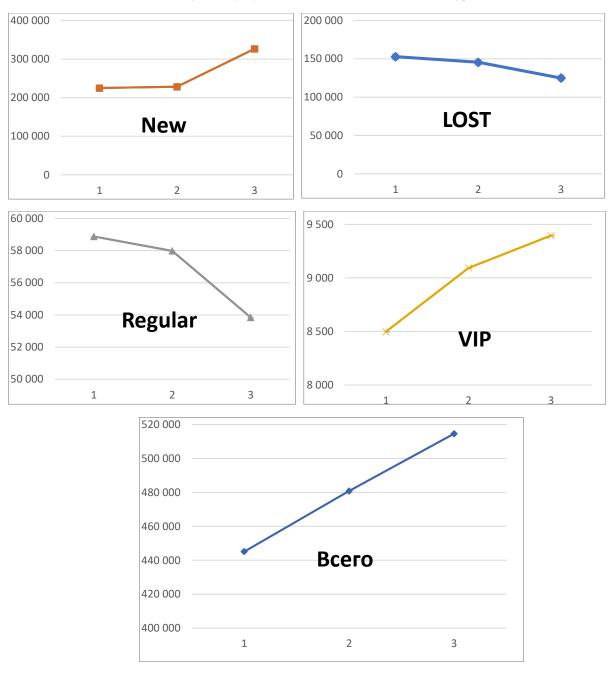
	ABS Status \\\ C\$	12₫ Кол-во 🏋
1	Lost	326 389
2	VIP	9 395
3	Regular	53 848
4	New	124 928

	12₫ Кол-во	⁸⁸ Исходные данные ₹ ‡
1	514 560	Исходные данные
2	514 560	Расчитанные данные

-- Составим сводную таблицу по трем датам

	2017-01-01	2017-02-01	2017-03-01
New	152 775	145 471	124 928
Lost	224 935	228 281	326 389
Regular	58 884	57 987	53 848
VIP	8 498	9 093	9 395
Всего	445 092	480 832	514 560

-- по данным таблицы построим графики изменения численности групп



-- По графикам видна динамика изменения численности групп и общее увеличение числа клиентов.