Когортный анализ в разрезе номенклатуры

На дашборде предусмотрены следующие фильтры: Категория (можно выбрать категорию товаров, например Алкоголь), Номенклатура (можно выбрать отдельную номенклатуру, например Сигареты).

Предусмотрен переключатель показателя с количества покупок на количество уникальных покупателей.

Карточка «Когорта с лучшим стартом по количеству клиентов»: в соответствии с выбранными фильтрами отображается название когорты, которая имеет наибольшее количество новых клиентов.

Карточка «Когорта с лучшим стартом по количеству продажу»: в соответствии с выбранными фильтрами отображается название когорты, которая имеет наибольшее количество чеков от новых клиентов.

Карточка «Когорта с лучшей retention rate»: в соответствии с выбранными фильтрами отображается название когорты, которая имеет наибольшую retention rate.

Сводная таблица когортного анализа: в соответствии с выбранными фильтрами отображается наименование когорты и выбранный показатель с разбивкой по календарным месяцам. В качестве показателя можно выбрать число уникальных покупателей или количество чеков от новых покупателей. В случае выбора показателя уникальных покупателей, в таблице отображается количество уникальных покупателей, пришедших в определенный месяц (когорта) и далее сколько из них возвращались за покупками каждый следующий месяц. В случае выбора показателя количества чеков в таблице отображаются данные о количестве покупок, совершенных данными покупателями. Отчасти это позволяет судить о «качестве» покупателей, пришедших в каждой из когорт, но для более точных суждений я предпочла бы показатель выручки, а не количества чеков. Ориентация обратной пирамиды выбрана в связи с наличием сезонности в продажах и позволяет отслеживать сезонные всплески, которые проходят по всем когортам. Таблица имеет итоги по столбцам.

Сводная таблица Retention rate по когортам: в соответствии с выбранными фильтрами отображается процент возврата пользователей на определенный период, прошедший с даты первой покупки.

График динамики retention rate по когортам: позволяет наглядно увидеть динамику retention rate. Для укрупнения масштаба исключен нулевой период, так как там у всех когорт одинаковое значение 100%.

Предлагаемые внутреннему клиенту дополнительные возможности.

- можно сделать переключатель между видом сводных таблиц (ориентация пирамиды вершиной вниз или вершиной вверх).

- посчитала, что классический когортный анализ делает по количеству клиентов, но можно добавить показатели по количеству чеков (нарастающий итог, процентный рост нарастающего итога), что позволит сделать выводы в том числе о качестве пользователей. Также в данном направлении можно добавить карточки с лучшими показателями.