

by: Yanuar JP

Customer Analytics

Data Analysis

RESULT & REPOR

Struktur Data Customer xyz.com

Orders_1
orderNumber
orderDate
requiredDate
shippedDate
status
customerID
productCode
quantity
priceeach

Q 1 (Jan, Feb, Mar)

customer
customerID
customerName
contactLastName
contactFirstName
city
country
createDate

Orders_2
orderNumber
orderDate
requiredDate
shippedDate
status
customerID
productCode
quantity
priceeach

Q 2 (Apr, Mei, Jun)

Perfoma Penjualan & Revenue

quarter	total_penjualan	revenue
1	8694	799579310
2	6717	607548320

Performa xyz.com menurun signifikan di quarter ke-2

Nilai penjualan drop 20% dan revenue drop 24%

Performa Customer Aquisition

quarter	total_customers
1	43
2	35

Customer Aquisition xyz.com menurun di quarter ke-2

Penurunan sebanyak 18,6 % dari quarter 1

Retention rate

productid	total_order	total_penjualan
S18	25	2264
S24	21	1826
S32	11	616
S12	10	491
S50	8	292
S10	8	492
S70	7	675
S72	2	61

Retention rate customer xyz.com sangat rendah

Retention rate 24% artinya 76% customer yang sudah bertransaksi di quarter-1 tidak melakukan order di quarter ke-2

Performa Produk

productid	total_order	total_penjualan
S18	25	2264
S24	21	1826
S32	11	616
S12	10	491
S50	8	292
S10	8	492
S70	7	675
S72	2	61

Maksimalkan Pengembangan produk S18 dan S24.

S18 dan S24 berkontribusi sekitar 50% dari total order dan
60% dari total penjualan



Thank You