

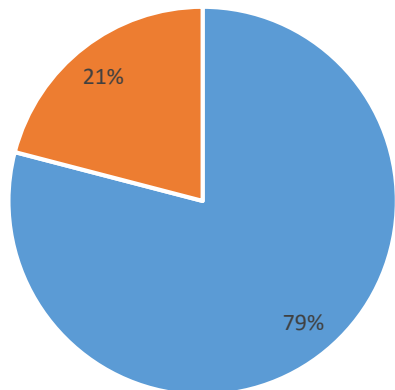
TB Analysis

四组

成员：袁根 谢岳峰 李雄

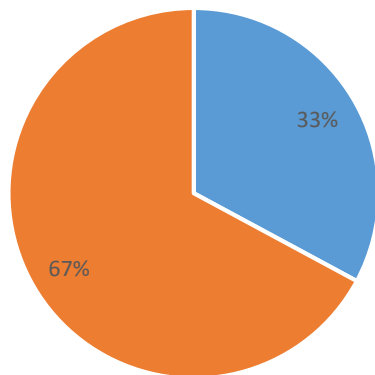
2013年的销售统计

交易完成情况



■ 完成交易的订单 ■ 未完成交易的订单

回购行为情况



■ 回购行为 ■ 一次性购物行为

用户

订单用户: 63162
交易用户: 56123

订单

订单数量: 118512 笔
成交订单: 93685 笔
未完成订单: 24827 笔

金额

销售金额: 13930233

销量

销售商品数量: 245386 件

订单分析

未成交订单原因
分析

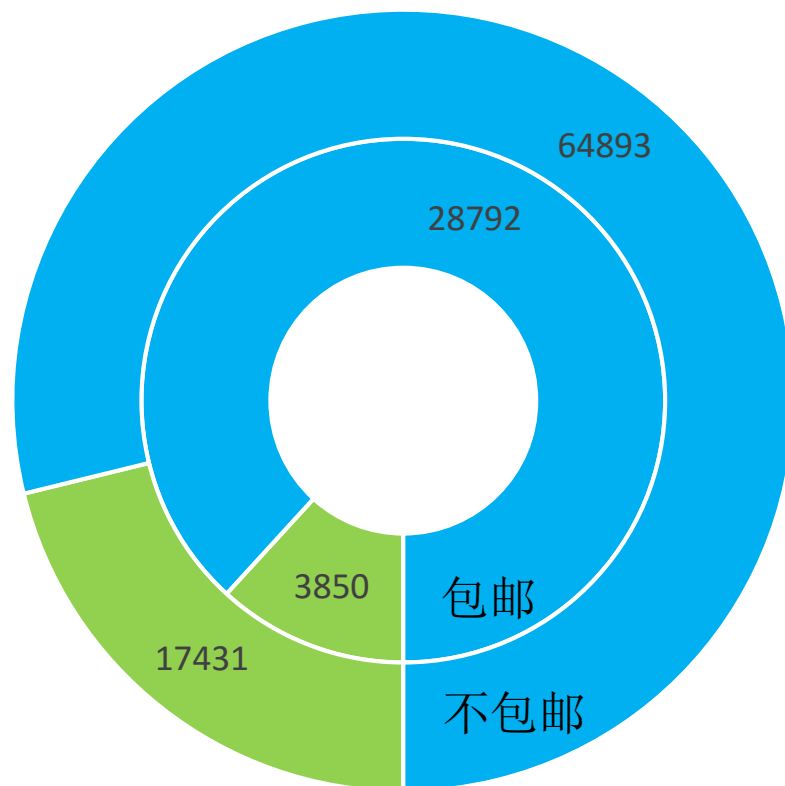
1. 顾客下单后不满意商品
2. 有邮费
3. 下错单
4. 系统故障
5. 余额不足
6. 其他

通过业务经验分析，顾客下单后不满意商品，下错单，银行卡余额不足不会成为下单后未成交订单的主要原因

邮费影响
系统原因

邮费影响

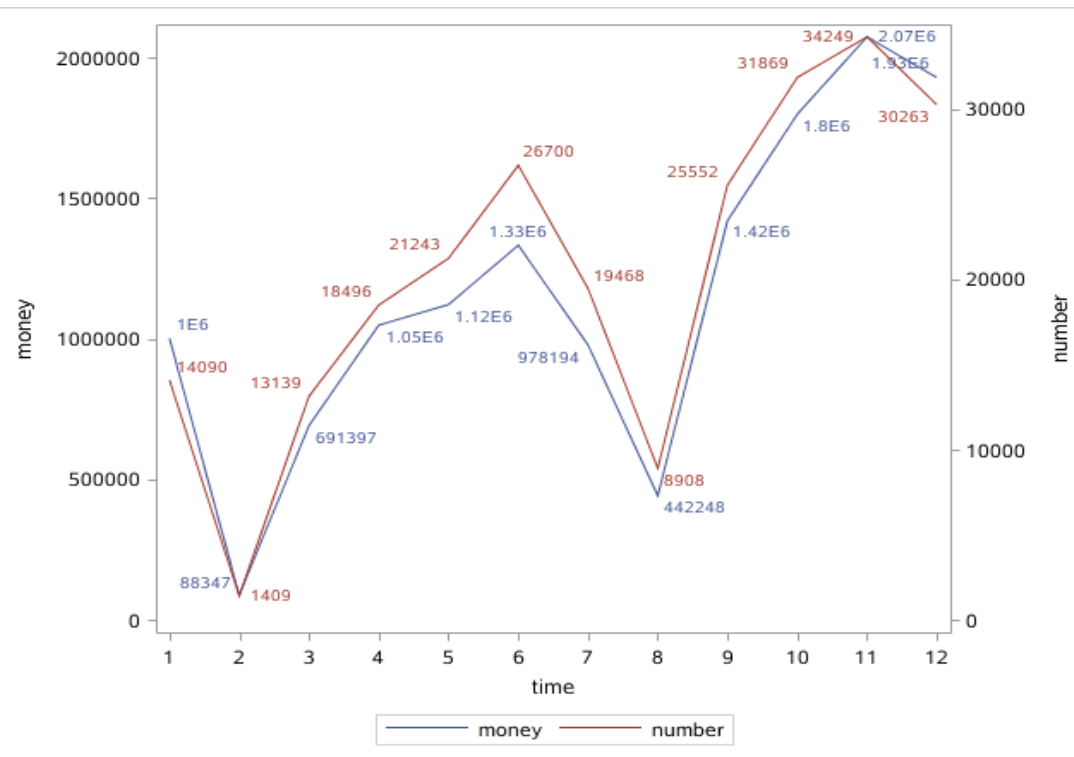
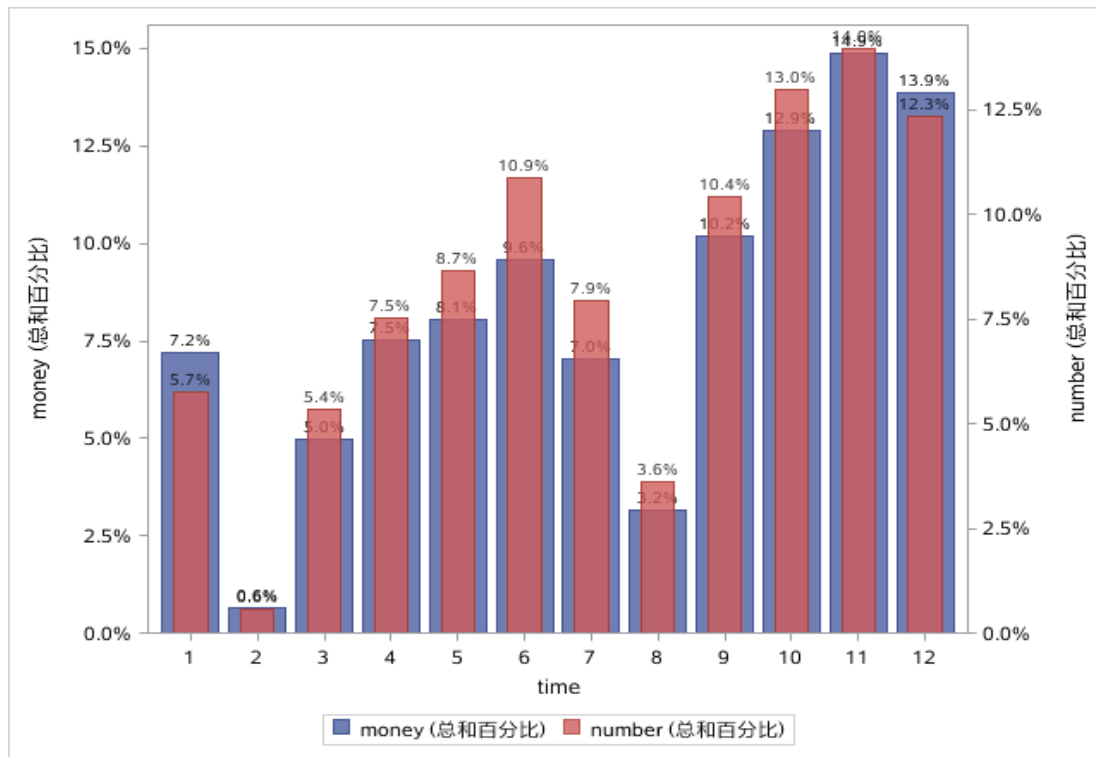
对比图



■ 取消订单 ■ 完成订单

通过分析得出：
在包邮的情况下，取消订单的次数为3850次，在不包邮的情况下，取消订单的次数为17431次，所以我们可以推断，包邮可能是导致订单取消的主要原因。

月销售统计



通过月销售分析，二月和八月是销售低谷，十一月销售达到最高；
通过数据分析结合实际情况得出：二月是农历新年，八月是暑假期间，所以我们面向的消费主体对象是学生和职场女性；十月到十二月，商家活动日和各大节假日集中且频繁，导致购物量激增

（建议：增加各种渠道的广告的投放和宣传；通过月销售的统计，合理的规划库存）

客户画像

女大学生

个性

时尚

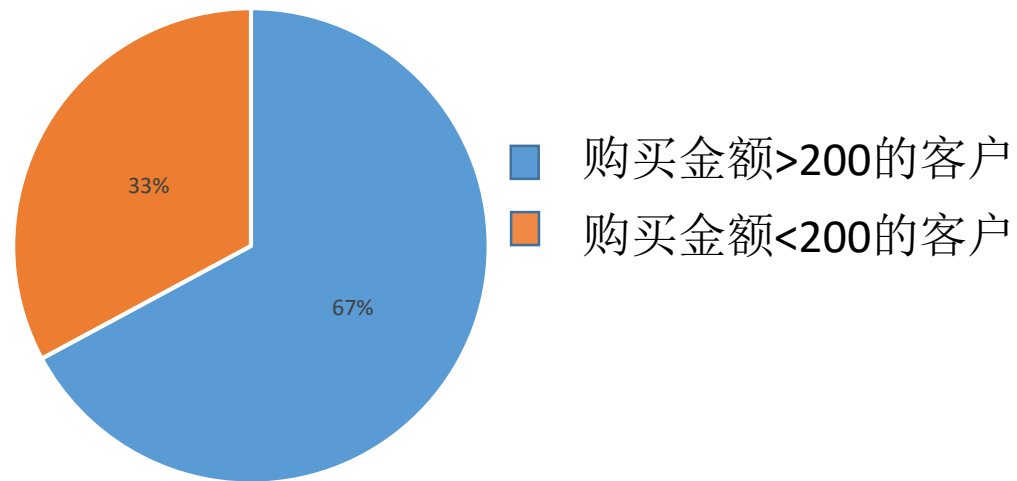
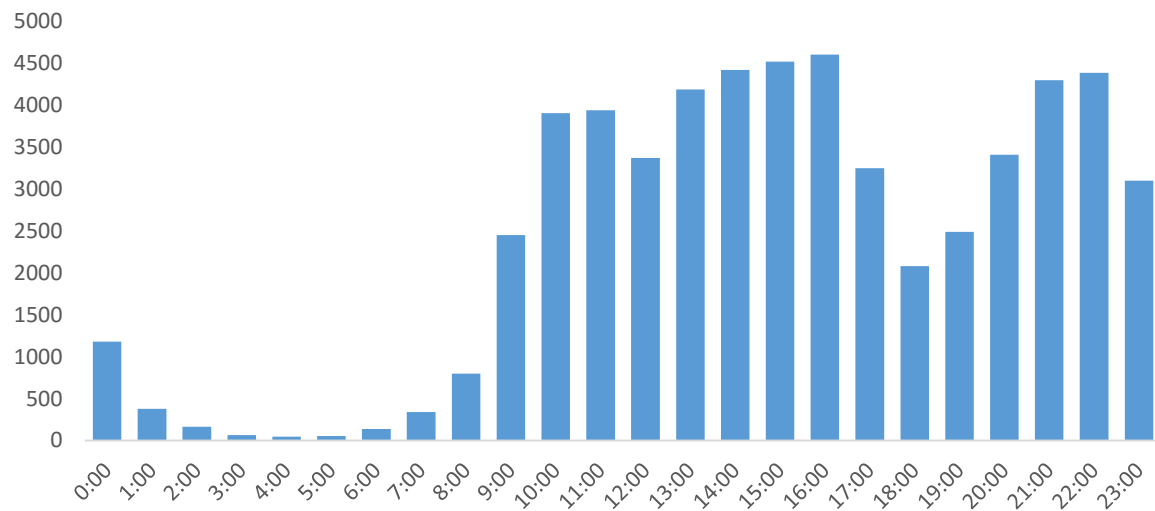


职场女性

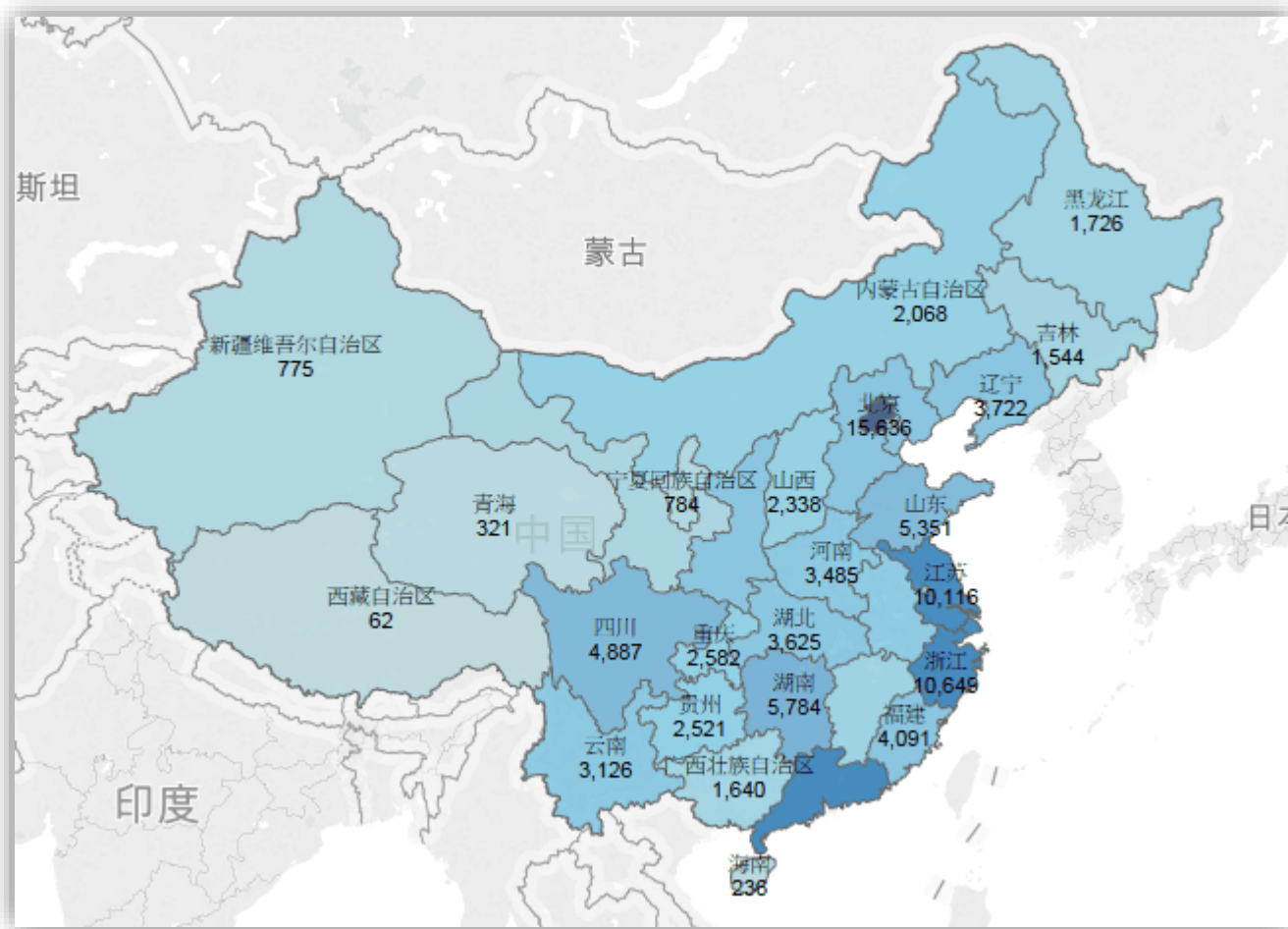
独特

知性

购买时间分布



顾客区域分布



从图例来看，多是以北上广为首的东南沿海，其次是华中地区，西部地区购买最少。符合经济区域分布

Color: 购买总金额

Number: 购买总数量

用户聚类

1.
流失很久

2.
一般挽留客户

3.
网购欲望强烈的土豪顾客

4.
新用户

5.
濒临流失的价值客户

6.
无价值客户

7.
喜爱店的白领

8.
遗失的土豪

分析：

根据顾客细分制定相对精准的营销方案。

1.针对土豪客户和对本店比较喜爱的白领，应当提升对其的服务质量和产品推荐。

2.针对刚进店消费的新用户，应当发放小面额的优惠券，来提高其回购的频率。

3.针对遗失的土豪和濒临流失的价值客户，应当发放适当面额的优惠券和发送推送来赢回流失的具有价值的客户

热门产品

春夏



特. 2013春装新款 腰间三扣 百搭纯净9分女裤子



S特. 夏季薄款 舒适莫代尔棉 高弹情侣款小内裤



特. 超好穿春夏必备可调带胸垫莫代尔打底吊带背心

特. 2013春装新款 腰间三扣 百搭纯净9分女裤子	新. 韩国代购款 清新超宽松撞色横条纹短袖T恤	特. 2013夏新推	特. 2013夏装 舒适腰回松紧 多色休闲棉绸女裤子	特. 清新糖果色 领边无痕
S特. 夏季薄款 舒适莫代尔棉 高弹情侣款小内裤	S特. 2013新款 零利润强推! V领蕾丝百搭棉小背心	特. 强推! 春夏必入 舒适柔软 高弹莫代尔棉薄款打底女裤子	特. 春装新款 帅气水洗磨白	特. 清新百搭 糖果色腰回系带 休闲女短裤子
特. 超好穿 春夏必备 无钢圈可调带胸垫莫代尔打底吊带背心	S特. 强推	特. 超强推荐! 优质 彩虹腰修身显瘦9分女铅笔小脚裤	S特. 2013新款 百搭纯蕾丝吊带 性感女打底背心	特. 2013夏装新款女装 短袖立领棉女白色韩版衬衫
特. 万用款 好品质 修身糖果色莱卡棉打底衫女士纯棉短袖T恤	S特. 莫代尔棉 蕾丝防走光安全裤三分女打底裤短裤	特. 2013夏	特. 2013夏 气质雪纺翻边 中袖无扎防晒衫针织衫	

秋冬



特. 秋冬款 超好穿的本棉绒显瘦美腿打底裤袜



特. 韩国单 秋冬款 超显瘦女打底裤裙裤子

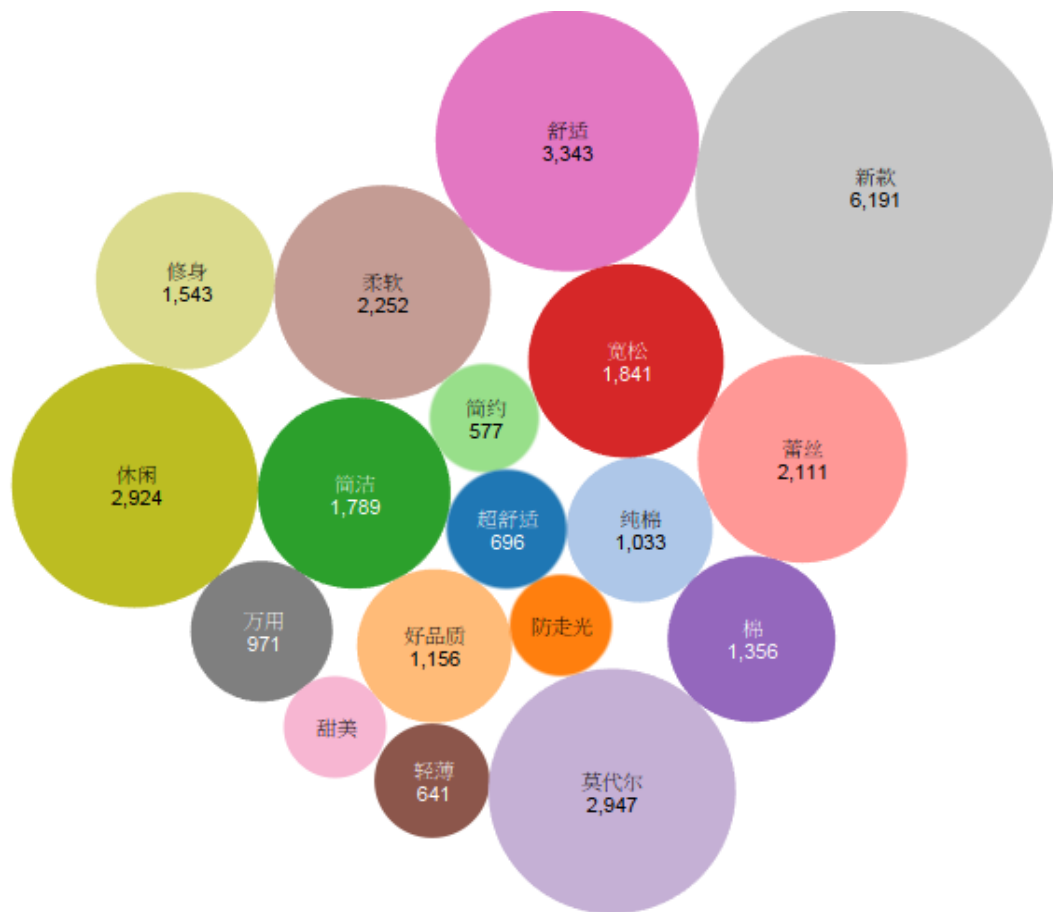


特. 秋款 外贸原单 多款色 棉麻百搭蓬松围巾/披巾

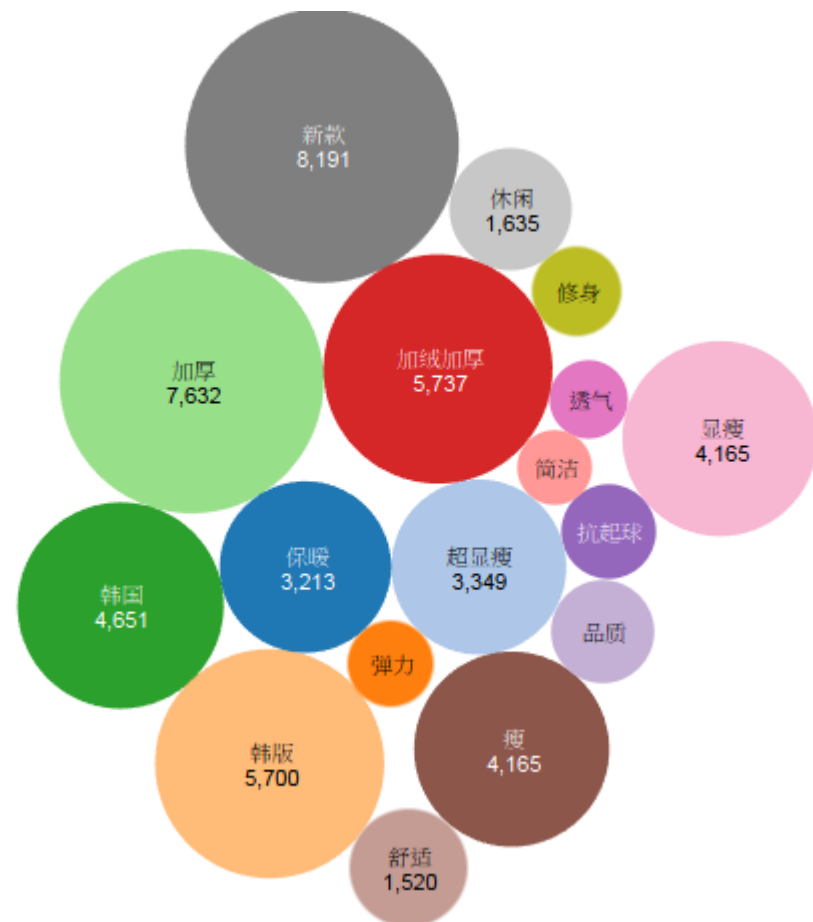
特. 秋冬款 必入推荐! 超好穿的本棉绒显瘦美腿打底裤袜	特. 冬装新	特. 自留推荐	特. 2013冬 超值必入 永不起球 加绒加厚打底裤女裤子 多色	特. 秋冬必备款 磨毛棉百搭包身显瘦 拉链女打底裤
特. 韩国单 自留推! 秋冬款 超显瘦女打底裤裙裤子	特. 秋装	特. 必入 永不起球 不变形 显瘦小脚裤铅笔女长裤	特. 简洁V领系扣 磨毛棉布拼接 休闲打底长袖T恤	特. 出口日本正品 自留N个 好品质
特. 秋款 外贸原单 多款色 棉麻百搭蓬松围巾/披巾	特. 出口牛货! 回馈冬 彩晶棉加绒加厚无缝踩脚女打底裤子	特. 秋冬	特. 无敌牛物 面料巨好	特. 韩国代购 秋冬万用 加厚磨毛棉
特. 强烈推荐! 必备抗起球 无缝一体加厚加绒女打底裤保暖裤	特.	特. 牛货超值		特. 秋冬必备 自留 知性文艺范 纯色棉麻蓬松柔软女围巾

热词

春夏



秋冬



关联规则

购物篮分析

分析哪些组合方式带来的效益大于单品销售效益

特.秋冬款 必入推荐！超好穿の木棉绒显瘦美腿打底裤袜
(秋冬销售冠军)

特.秋冬 日本高密度压力裤瘦腿打底连裤袜
瘦身袜
(秋冬销售TOP13)

特.牛货超值 韩国原单不起球高品质磨毛紧身显瘦棉打底裤女
(秋冬销售TOP15)

特.秋冬必备款 磨毛棉百搭包身显瘦 拉链女打底裤
(秋冬销售TOP11)

通过关联规则分析，使用组合营销带来更多的销量和销售额。

优化方案

汇总分析建议：

1.通过包邮或降低满足包邮的额度，增加实际完成订单数量

2.根据月销售情况，调整库存，节约成本。

3.以学生和职场女性为营销主体，来优化产品类别，提升销量。

4.通过组合营销，带动整体产品的销量，提升总销量

5.在十月到十二月增加各种渠道的广告投放，提升商铺的吸引力

附录:

1. 客户细分结果
2. 产品销量排行
3. 词频统计
4. 关联规则, 组合营销

Thank you!