



БАЗОВЫЕ МЕТОДЫ СЕГМЕНТАЦИИ КЛИЕНТОВ



О курсе

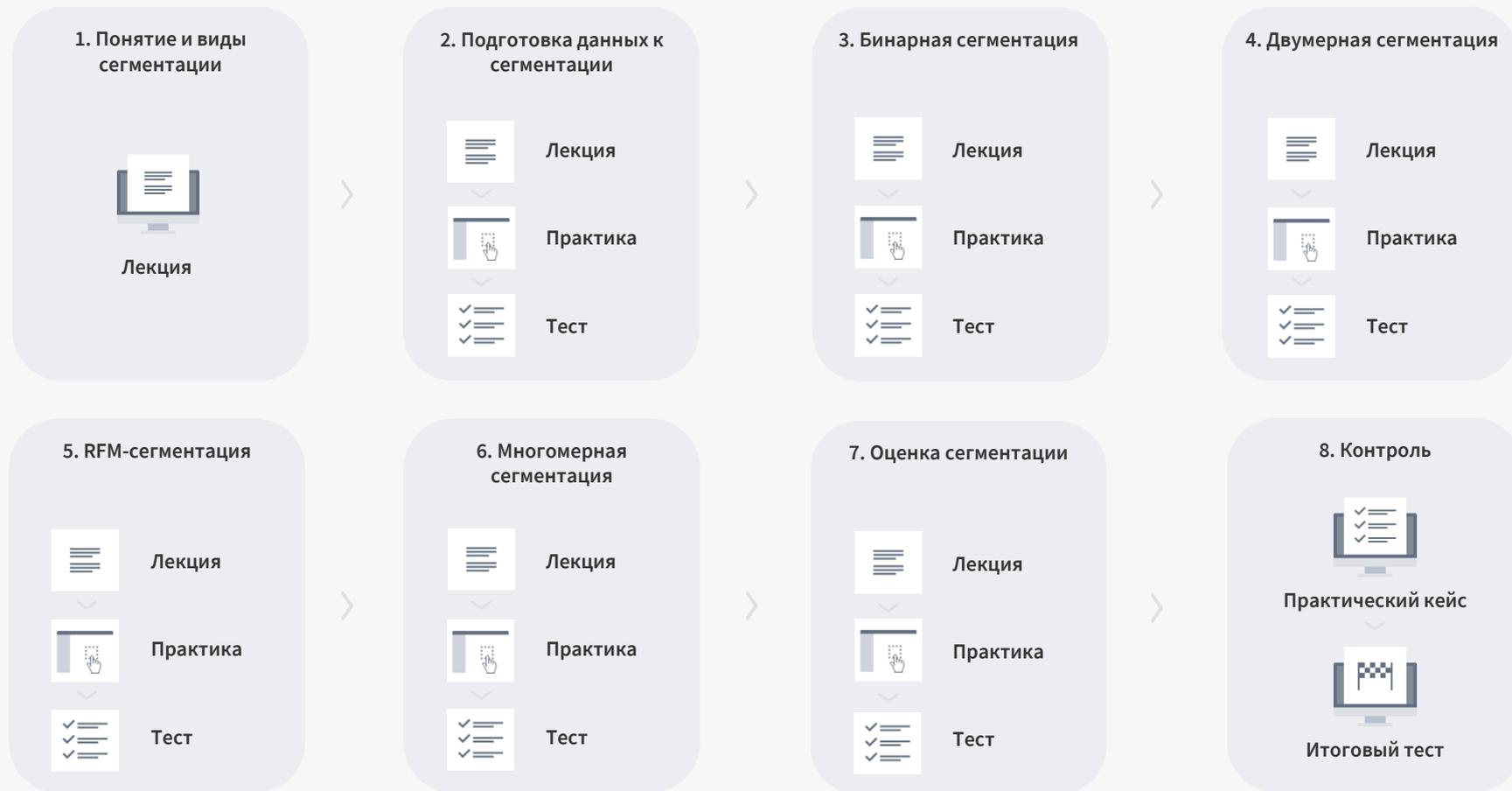
Курс бизнес-цикла «Клиентская аналитика».

В курсе рассматриваются самые известные и хорошо зарекомендовавшие себя на практике методы сегментации клиентов, основанные на поведении клиента в прошлом: RF, RFM, LRFM, бинарная сегментация и другие.

В библиотеке готовых компонентов Loginom RFM Kit реализованы рассматриваемые в теории методы. На кейсах демонстрируется их применение.

Для прохождения курса необходимо иметь базовые навыки работы с платформой Loginom.

Карта курса





Теоретическая часть

Понятие сегментации. Понятие сегмента. Примеры сегментов. Цель сегментации. Задачи сегментации. Признаки успешной сегментации. Виды и критерии сегментации. Сегментация на основе ценности. Поведенческая сегментация. Сегментация на основе склонности к событию. Сегментация на основе лояльности. Социально-демографическая сегментация. Сегментация на основе отношения и потребностей. Сравнение сегментаций. Бизнес-задачи. Транзакционная сегментация.



Теоретическая часть

Базовые методы сегментации. Показатели базовой сегментации. Границы сегментов. Классификация базовых методов. Модель сегментации. Кейс: продажи DIY-сети. Процесс построения модели сегментации. Расчет границ. Подготовка данных. Построение и применение модели. Динамика переходов. Сегменты и архетипы. Примеры архетипов.



Практическая часть

Постановка задачи. Входные данные. Статистики по данным. Цикл Loginom Customer Intelligence Pack. Библиотека Loginom RFM Kit: подключение и состав библиотеки. Компонент **LRFM-статистики**. Входные данные и переменные. Расчет статистик. Выходные данные и анализ результатов.



Контрольная часть



Теоретическая часть

Метод бинарной сегментации. Выбор периода. Формирование необходимых данных. Модель бинарной сегментации. Значимость сегмента. Вероятность покупки в следующем периоде. Архетипы бинарной сегментации. Альтернативные архетипы.



Практическая часть

Формирование входных данных. Библиотека Loginom RFM Kit: компонент **Бинарная сегментация**. Входные данные и переменные. Проведение сегментации и выходные данные. Настройка отчетов и анализ результатов.



Контрольная часть



Теоретическая часть

Семейство RFM-методов. RF-сегментация: расчет показателей. Модель RF-сегментации. Способы построения модели. Типовые зависимости. Коды сегментов. Архетипы RF-сегментации. Статистики по сегментам. Расчет статистик и анализ результатов на примере DIY-сети.



Практическая часть

Библиотека Loginom RFM Kit: компоненты RF-сегментации. Построение модели сегментации: компонент **RF-a**. Переменные компонента. Построение модели и выходные данные. Компонент **Архетипы RF 5x4**. Формирование архетипов. Построение отчетов и анализ результатов. Сдвиг исследуемых данных на квартал. Прогон через модель: компонент **RF-m**. Построение отчетов. Анализ и сравнение результатов.



Контрольная часть



Теоретическая часть

RFM-сегментация. Модель сегментации. Построение модели для DIY-сети. RFM-оценка. Подбор весов. Архетипы RFM-сегментации. Статистики сегментации. FM-сегменты. Историческая модель сегментации. Преимущества и недостатки RFM-анализа.



Практическая часть

Библиотека Loginom RFM Kit: компоненты RFM-сегментации. Построение модели: компонент RFM-a. Переменные компонента. Обработка и выходные данные. Корректировка интервалов по частоте. Анализ интервалов. Компонент **Архетипы RFM 5x5x5**. Построение отчетов и анализ результатов. Прогон через модель: компонент **RFM-m**. Построение отчетов и анализ результатов.



Контрольная часть



Теоретическая часть

Многомерная сегментация. Модель сегментации. LRFM-сегментация. Расчет показателей на примере DIY-сети. Распределение по сегментам. Архетипы LRFM-сегментации. Статистики по сегментам. Архетипы для FM-сегментов. Архетипы для LR-сегментов.



Практическая часть

Библиотека Loginom RFM Kit: компонент **LRFM**. Переменные компонента. Построение модели. Выходные данные. Построение отчетов и анализ результатов. Прогон через модель. Построение отчетов, анализ и сравнение результатов.



Контрольная часть



Теоретическая часть

Критерии успешно проведенной сегментации. Однородность сегментов и разница в поведении. Миграция между сегментами. Динамика переходов. Причины неуспешной сегментации. Предобработка данных и редактирование выбросов. Достоинства и недостатки базовых методов.



Практическая часть

Построение матрицы переходов для полученных ранее RF-сегментов. Настройка отчета и анализ динамики переходов. Выводы по клиентской базе.



Контрольная часть



Практический кейс

Практический кейс для самостоятельного решения



Итоговый тест

Вопросы с вариантами ответов

Еще больше курсов и компонентов в [Loginom e-Learning](#)

Loginom e-Learning

Контент доступен в рамках подписки на тарифы

Всё	Personal для физических лиц 3 из 9	Standard для юридических лиц 5 из 9	Enterprise для юридических лиц 9 из 9
------------	---	--	--



Обнаружение и измерение оттока

Методы обнаружения и измерения показателей оттока и активности клиентов, визуализация и интерпретация показателей удержания клиентов.

Электронный курс



Базовые методы сегментации клиентов

Методы сегментации, основанные на поведении клиента в прошлом: RF, RFM, LRFM, бинарная сегментация.

Электронный курс



Введение в кредитный скоринг

Что такое скоринговая карта, скоринги кредитных бюро, история кредитного скоринга и этапы разработки скоринговой карты.

Электронный курс

