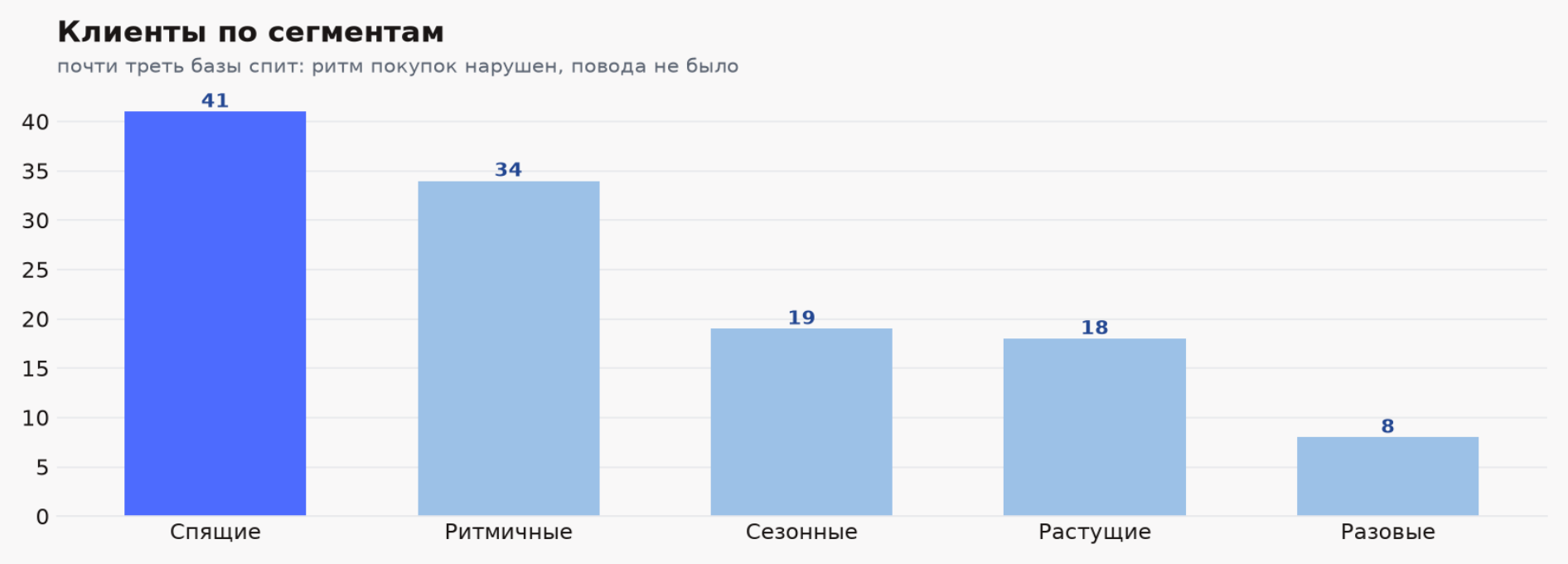
Карта базы · 120 клиентов · ритм покупок и повод

Сегменты по сумме, частоте и давности: кого трогать первым и что предложить

Клиентов	**120**
Спят	**41**
С поводом на месяц	**71**

Сегмент	Клиентов	Что покупали	Давно	Повод	Что предложить
Ритмичные, активные	34	вазы 40–48, кашпо	до 14 дней	пора повторить заказ	тот же комплект, +1 позиция
Растущие	18	вазы, наборы	до 21 дня	объём вырос на треть	набор и подставки
Спящие	41	вазы, керамика	2–5 месяцев	ритм нарушен	письмо с вопросом, звонок
Сезонные	19	декор к праздникам	8–10 месяцев	за 3 недели до сезона	сезонный комплект
Разовые	8	одна позиция	больше года	повода нет	сезонное письмо, не звонок



1. Ритм считается по истории: средний интервал между покупками и его нарушение.
2. Клиент без данных для повода остаётся в «наблюдении» — повод не выдумывается.
3. Массовая рассылка — только по согласию адресата (ст. 18 ФЗ-38); письмо по поводу — не рассылка.
4. Объём и цель обработки данных — по 152-ФЗ; выгрузка удаляется по запросу.

ДАННЫЕ КЕЙСА СКОНСТРУИРОВАНЫ · МЕТОД: правила взяты из действующих норм и регламентов, цифры и участники придуманы