

# Прогнозирование спроса на расходники

ML-предикция повторных покупок в есот хозтоваров

## ЗАДАЧА

Интернет-магазин хозтоваров терял повторные покупки: клиенты покупали бытовые расходники — туалетную бумагу, средства для уборки, стиральные порошки, жидкости для мытья посуды и пола — и не возвращались в нужный момент. Конкуренты перехватывали заказ, потому что напоминали первыми.

## РЕШЕНИЕ

Построена ML-модель предиктивного спроса. Модель определяет для каждого клиента вероятность повторной покупки конкретного расходника на основе истории покупок, средних циклов потребления по продукту, объёма предыдущего заказа и состава домохозяйства (где данные доступны). За 3–5 дней до расчётного момента клиент получает напоминание с персональным предложением через email или push-уведомление.

## ТЕХНИЧЕСКИЙ СТЕК

• Python	• Gradient Boosting (XGBoost)
• Временные ряды	• Feature Engineering
• Email-триггеры	• Push-уведомления

## РЕЗУЛЬТАТ

Рост повторных покупок по расходным категориям за счёт своевременных касаний. Сокращение оттока клиентов в конкурирующие каналы — магазин стал напоминать раньше конкурентов. Увеличение LTV клиентской базы за счёт улучшения частоты и регулярности заказов.