

# Персональные рекомендации товаров

ML-система cross-sell для B2B интернет-магазина

## ЗАДАЧА

Клиенты B2B интернет-магазина покупали значительно меньший ассортимент, чем другие игроки их сегмента. Потенциал cross-sell оставался нереализованным — менеджеры не успевали анализировать каждого клиента вручную и предлагать релевантные товарные группы.

## РЕШЕНИЕ

Разработана ML-система персональных рекомендаций на основе двух сигналов. Первый — история покупок конкретного клиента. Второй — гар-анализ: сравнение ассортиментного профиля клиента с медианным профилем клиентов его сегмента (по отрасли и объёму заказов). Система автоматически выявляла товарные категории, которые покупают похожие компании, но не покупает данный клиент — и формировала персонализированные предложения для менеджеров и email-коммуникаций.

## ТЕХНИЧЕСКИЙ СТЕК

• Python	• scikit-learn
• Collaborative Filtering	• Сегментация по ОКВЭД
• Интеграция с CRM	• Email-автоматизация

## РЕЗУЛЬТАТ

Ассортиментный профиль клиентов стал более полным: компании начали охватывать большее число нужных им категорий в рамках одного поставщика. Продажи в целевом сегменте выросли. Нагрузка на менеджеров по подбору cross-sell предложений снизилась за счёт автоматизации анализа и формирования рекомендаций.