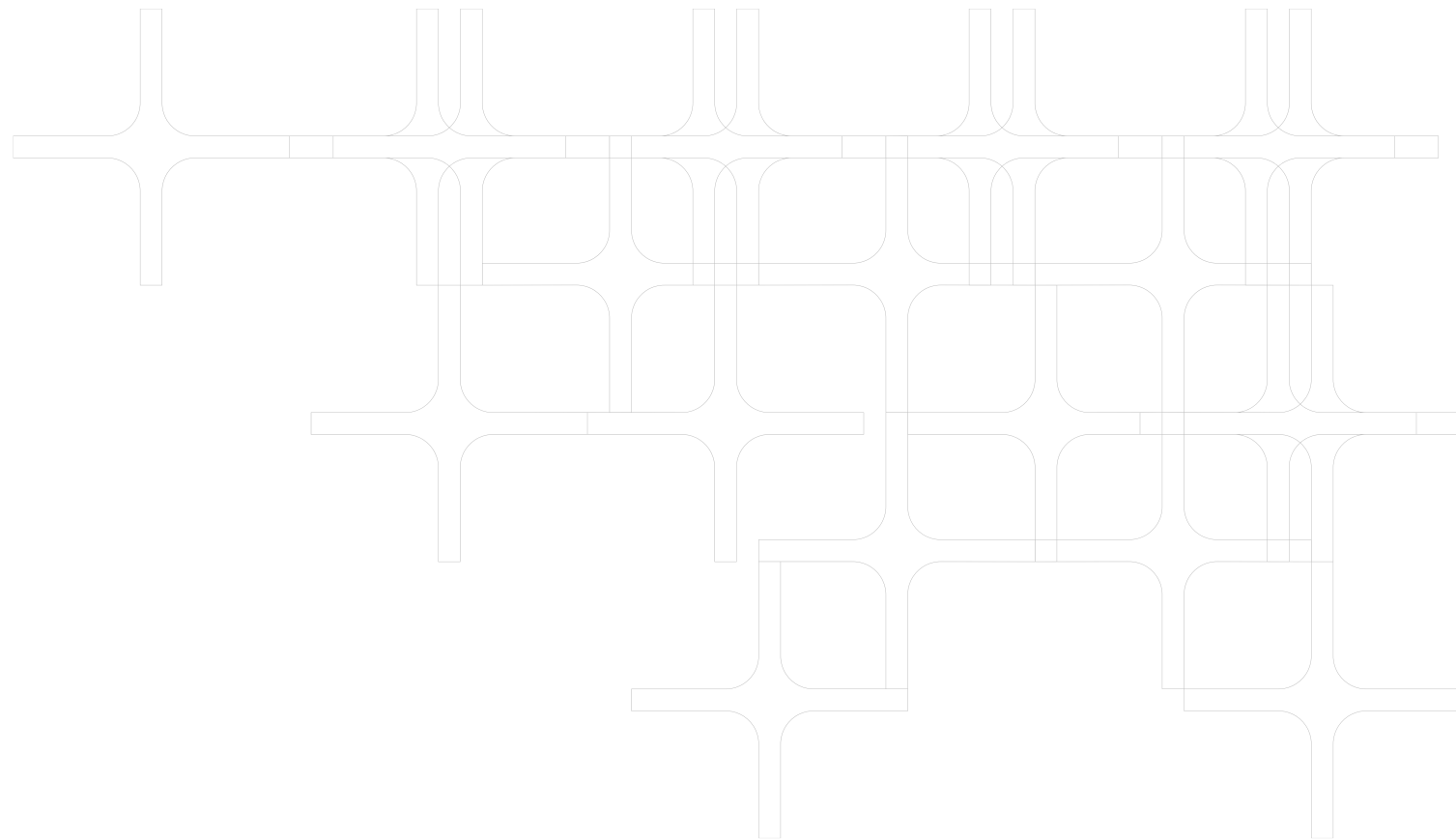


# SQL 데이터 분석

---

## RFM 분석

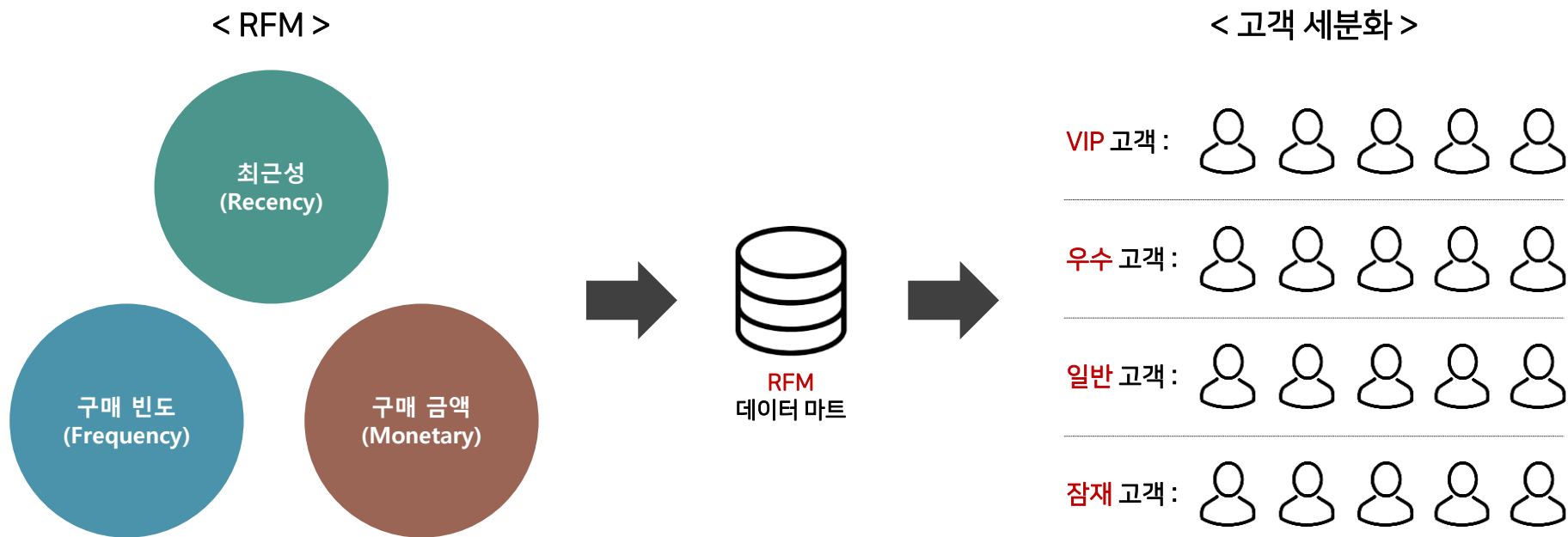


# RFM 분석

이번 영상에서는  
RFM 분석을 학습하겠습니다.

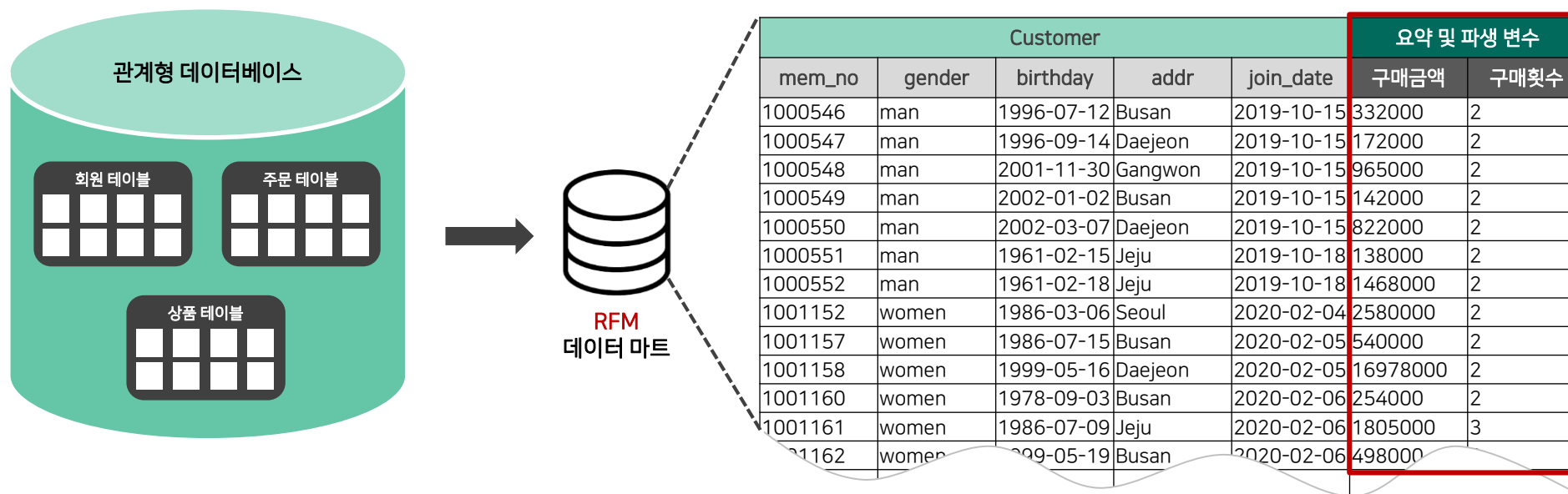
RFM은 고객의 가치를 분석할 때 사용되는 **고객가치 평가 모형**입니다.

- **R**ecency: 최근성
- **F**requency: 구매 빈도
- **M**onetary: 구매 금액



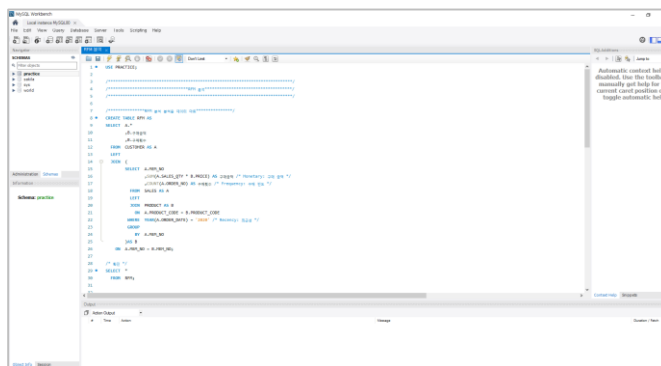
RFM 분석을 위해, RFM 분석용 데이터 마트를 생성합니다.

- Customer 테이블 + 구매금액, 구매횟수 ( 주문일자: 2020년 )



RFM 분석용 데이터 마트를 활용해, **분석 보고서**를 작성하겠습니다.

1. RFM 세분화별 회원수
2. RFM 세분화별 매출액
3. RFM 세분화별 인당 구매금액



## 2. RFM 분석

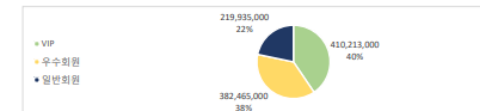
### 1. RFM 세분화별 회원수

RFM 세분화	회원수
VIP	38
우수회원	187
일반회원	576
잠재회원	1,860



### 2. RFM 세분화별 매출액

RFM 세분화	구매금액
VIP	410,213,000
우수회원	382,465,000
일반회원	219,935,000
잠재회원	



### 3. RFM 세분화별 인당 구매금액

RFM 세분화	인당 구매금액
VIP	10,795,079
우수회원	2,045,267
일반회원	381,832
잠재회원	



End of Document  
-  
Thank you.

