Mô tả đồ án phân tích dữ liệu nhu cầu của khách hàng

**Thành viên:**

Phạm Minh Quân – 3120410438

Trịnh Hùng Thái – 3120410471

Mô tả vấn đề:

Phân tích chi tiết về nhu cầu của khách hàng. Từ đó, giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về khách hàng của mình và giúp họ dễ dàng sửa đổi sản phẩm theo nhu cầu, hành vi và mối quan tâm cụ thể của các loại khách hàng khác nhau.

Phân tích dữ liệu khách hàng giúp doanh nghiệp điều chình sản phẩm của mình dựa trên đối tượng khách hàng mục tiêu thuộc các loại phân khúc khách hàng khác nhau.

Mô tả bảng dữ liệu:

Dữ liệu “marketing\_campaign.csv” được lấy từ Kaggle với các thuộc tính sau:

\*Về con người:

-ID: Mã khách hành

-Year\_Birth: Năm sinh của khách hàng

-Education: Trình độ học vấn

-Marital\_Status: Tình trạng hôn nhân

-Income: Thu nhập

-Kidhome: Số trẻ em trong nhà

-Teenhome: Số trẻ vị thành niên trong nhà

-Dt\_Customer: Ngày khách hàng đăng kí thẻ

-Recency: Số ngày kể từ lần cuối khách hàng mua hàng

-Complain: 1 nếu khách hàng phàn nàn trong vòng 2 năm đổ lại, ngược lại là 0

\*Về sản phẩm:

-MntWines: Số tiền khách hàng đã chi ra để mua rượu trong vòng 2 năm

-MntFruits: Số tiền khách hàng đã chi ra để mua trái cây trong vòng 2 năm

-MntMeatProducts: Số tiền khách hàng đã chi ra để mua các sản phẩm từ thịt trong vòng 2 năm

-MntFishProducts: Số tiền khách hàng đã chi ra để mua các sản phẩm từ cá trong vòng 2 năm

-MntSweetProducts: Số tiền khách hàng đã chi ra để mua các sản phẩm tráng miệng trong vòng 2 năm

-MntGoldProds: Số tiền khách hàng đã chi ra để mua vàng trong vòng 2 năm

\*Về các chiến dịch khuyến mãi:

-NumDealsPurchases: Số lần khách hàng mua hàng được giảm giá

-AcceptedCmp1: 1 nếu khách hàng sử dụng ưu đãi trong chiến dịch đầu tiên, ngược lại là 0

-AcceptedCmp2: 1 nếu khách hàng sử dụng ưu đãi trong chiến dịch thứ hai, ngược lại là 0

-AcceptedCmp3: 1 nếu khách hàng sử dụng ưu đãi trong chiến dịch thứ ba, ngược lại là 0

-AcceptedCmp4: 1 nếu khách hàng sử dụng ưu đãi trong chiến dịch thứ tư, ngược lại là 0

-AcceptedCmp5: 1 nếu khách hàng sử dụng ưu đãi trong chiến dịch thứ năm, ngược lại là 0

-Response: 1 nếu khách hàng sử dụng ưu đãi trong chiến dịch trước, ngược lại là 0

\*Địa điểm:

-NumWebPurchases: Số lần khách hàng mua hàng thông qua trang web của cửa hàng

-NumCatalogPurchases: Số lần khách hàng mua hàng thông qua danh mục của cửa hàng

-NumStorePurchases: Số lần khách hàng mua hàng trực tiếp tại cửa hàng

-NumWebVisitsMonth: Số lần khách hàng truy cập vào trang web của công ty trong tháng trước

Nhiệm vụ: