

M43-retail

LearningSpoonsR

2019-02-10

0. 시작하기

1. 배송 기간 분석 (**Ship Date**를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)
2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

0. 시작하기

들어가기 앞서...

1. 가장 처음 할 일

- ▶ 가장 처음에 해야할 작업은 데이터가 어떻게 구성이 되어있는지를 확인하는 것
- ▶ 파일로 받은 경우에는 엑셀이나 메모장으로 확인

2. 전처리

- ▶ Tidy data.frame은 각 column이 변수, 각 row가 관찰값에 대응됩니다.
- ▶ 전처리는 데이터가 tidy하지 않은 경우에 tidy하게 바꾸는 작업을 의미합니다.

3. 전처리 과정의 특징

- ▶ raw 데이터가 다양하고 복잡하고 지저분할수록...
- ▶ 세밀한 관찰력과 때로는 창의력을 요하기도 합니다.
- ▶ 노동집약적이기도 하지만, 데이터 구조를 이해하는 데에 큰 도움을 줍니다.
- ▶ 얻게되는 처리 경험이 분석가로서의 자신감을 높여줍니다.

Online 판매 업체의 개별 판매 기록 데이터입니다.

저장 저장 Excel

파일 홈 삽입 그리기 페이지 레이아웃 수식 데이터 검토 보기 개발 도구 Acrobat 어떤 작업을 원하시나요?

V13

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
	Country	Region	State	City	Postal Code	Category	Sub-Category	Segment	Product Name	Manufacturer	Customer	Order Date	Order ID	Ship Date	Ship Mode	Discount	Profit	Profit Ratio	Quantity	Sales
1	United States	East	Ohio	Akron	44312	Furniture	Tables	Corporate	Chromcraft	Chromcraft	Ed Braxton	2014-10-21	CA-2014-	2014-10-25	Standard Class	40%	-76	-27%	2	284
2	United States	East	Ohio	Akron	44312	Furniture	Furnishing	Consumer	Deflect-o	Deflect-o	Ted Trevin	2011-05-18	CA-2011-	2011-05-20	Second Class	20%	4	3%	3	149
4	United States	South	Virginia	Alexandria	22304	Furniture	Furnishing	Corporate	DAX Woo	DAX	Andrew G	2012-01-04	CA-2012-	2012-01-09	Standard Class	0%	69	36%	14	192
5	United States	South	Virginia	Alexandria	22304	Furniture	Furnishing	Home Office	Eldon Ima	Eldon	Shirley Dai	2011-01-27	US-2011-	2011-02-01	Standard Class	0%	4	36%	3	12
6	United States	South	Virginia	Alexandria	22304	Furniture	Furnishing	Home Office	Genera	GE	Shirley Dai	2011-01-27	US-2011-	2011-02-01	Standard Class	0%	31	49%	3	63
7	United States	Central	Texas	Allen	75002	Furniture	Tables	Consumer	Chromcraft	Chromcraft	Anna Gay	2012-05-07	CA-2012-	2012-05-12	Standard Class	30%	-31	-13%	2	244
8	United States	East	Pennsylvania	Allentown	18103	Furniture	Furnishing	Consumer	Master Ca	Master Ca	Caroline Ji	2013-07-23	CA-2013-	2013-07-28	Standard Class	20%	3	29%	2	12
9	United States	Central	Texas	Amarillo	79109	Furniture	Bookcases	Corporate	Bush Missi	Bush	David Smi	2014-04-01	CA-2014-	2014-04-05	Standard Class	32%	-36	-18%	2	205
10	United States	Central	Texas	Amarillo	79109	Furniture	Chairs	Consumer	HON 540C	Hon	Joel Eaton	2012-10-15	CA-2012-	2012-10-15	Same Day	30%	-350	-14%	5	2453
11	United States	Central	Texas	Amarillo	79109	Furniture	Furnishing	Consumer	Executive	Executive	Neoma M	2013-01-07	CA-2013-	2013-01-11	Standard Class	60%	-11	-48%	3	23
12	United States	Central	Texas	Amarillo	79109	Furniture	Chairs	Consumer	Office Star	Office Star	Nick Radf	2013-05-03	CA-2013-	2013-05-07	Standard Class	30%	-110	-30%	4	367
13	United States	West	California	Anaheim	92804	Furniture	Furnishing	Corporate	Nu-Dell E	Nu-Dell	Ben Peterr	2014-12-30	CA-2014-	2015-01-06	Standard Class	0%	37	37%	8	101
14	United States	West	California	Anaheim	92804	Furniture	Tables	Corporate	Bush Cubi	Bush	Ed Braxton	2013-06-15	CA-2013-	2013-06-15	Same Day	20%	81	6%	7	1293
15	United States	West	California	Anaheim	92804	Furniture	Furnishing	Corporate	Eldon Eco	Eldon	Ken Dana	2012-09-13	US-2012-	2012-09-15	First Class	0%	25	12%	5	207
16	United States	West	California	Anaheim	92804	Furniture	Chairs	Corporate	Global Co	Global	Ken Dana	2012-09-13	US-2012-	2012-09-15	First Class	0%	72	10%	3	718
17	United States	West	California	Anaheim	92804	Furniture	Furnishing	Corporate	Flat Face	F0ther	Ken Dana	2012-09-13	US-2012-	2012-09-15	First Class	0%	55	42%	7	132
18	United States	West	California	Anaheim	92804	Furniture	Furnishing	Corporate	Tensor Co	Tensor	Ken Dana	2012-09-13	US-2012-	2012-09-15	First Class	0%	12	27%	3	45
19	United States	West	California	Anaheim	92804	Furniture	Chairs	Consumer	Global Wc	Global	William Br	2013-12-12	CA-2013-	2013-12-12	Same Day	20%	-32	-9%	5	364
20	United States	West	California	Anaheim	92804	Furniture	Tables	Consumer	Hon Non-Hon	Hon	William Br	2013-12-12	CA-2013-	2013-12-12	Same Day	20%	112	13%	7	892
21	United States	East	Massachusetts	Andover	1810	Furniture	Chairs	Consumer	Situations	Other	Pamela Str	2013-03-10	CA-2013-	2013-03-13	First Class	0%	89	25%	5	355
22	United States	South	Florida	Apopka	32712	Furniture	Furnishing	Consumer	DataProd	Other	Chloris Kar	2011-07-28	CA-2011-	2011-07-28	Same Day	20%	13	10%	6	130

Figure 1: retail.xlsx

```
# install.packages("readxl")
library(readxl)
dataset <- read_excel("retail.xlsx")
```

```
str(dataset)
```

```
## Classes 'tbl_df', 'tbl' and 'data.frame':   9994 obs. of  20 variables:
## $ Country      : chr   "United States" "United States" "United States" "United States"
## $ Region       : chr   "East" "East" "South" "South" ...
## $ State        : chr   "Ohio" "Ohio" "Virginia" "Virginia" ...
## $ City         : chr   "Akron" "Akron" "Alexandria" "Alexandria" ...
## $ Postal Code  : num   44312 44312 22304 22304 22304 ...
## $ Category     : chr   "Furniture" "Furniture" "Furniture" "Furniture" ...
## $ Sub-Category : chr   "Tables" "Furnishings" "Furnishings" "Furnishings" ...
## $ Segment      : chr   "Corporate" "Consumer" "Corporate" "Home Office" ...
## $ Product Name : chr   "Chromcraft Rectangular Conference Tables" "Deflect-o Glass Clear
## $ Manufacturer : chr   "Chromcraft" "Deflect-o" "DAX" "Eldon" ...
## $ Customer Name: chr   "Ed Braxton" "Ted Trevino" "Andrew Gjertsen" "Shirley Daniels" .
## $ Order Date   : POSIXct, format: "2014-10-21" "2011-05-18" ...
## $ Order ID     : chr   "CA-2014-147277" "CA-2011-164224" "CA-2012-104241" "US-2011-1555
## $ Ship Date    : POSIXct, format: "2014-10-25" "2011-05-20" ...
## $ Ship Mode    : chr   "Standard Class" "Second Class" "Standard Class" "Standard Class
## $ Discount     : num    0.4 0.2 0 0 0 0.3 0.2 0.32 0.3 0.6 ...
## $ Profit       : num   -76 4 69 4 31 -31 3 -36 -350 -11 ...
## $ Profit Ratio : num   -0.27 0.03 0.36 0.36 0.49 -0.13 0.29 -0.18 -0.14 -0.48 ...
## $ Quantity     : num    2 3 14 3 3 2 2 2 5 3 ...
## $ Sales        : num    284 149 192 12 63 ...
```

```
colnames(dataset)
```

```
## [1] "Country"      "Region"       "State"        "City"
## [5] "Postal Code"  "Category"     "Sub-Category" "Segment"
## [9] "Product Name" "Manufacturer"  "Customer Name" "Order Date"
## [13] "Order ID"     "Ship Date"    "Ship Mode"    "Discount"
## [17] "Profit"       "Profit Ratio" "Quantity"     "Sales"
```

▶ 변수 분류

1. 지역 `colnames(dataset)[1:5]`: Country, Region, State, City, Postal Code
2. 상품 분류 `colnames(dataset)[6:8]`: Category, Sub-Category, Segment
3. 상품 `colnames(dataset)[9:10]`: Product Name, Manufacturer
4. 고객 `colnames(dataset)[11]`: Customer Name
5. 배송 `colnames(dataset)[12:15]`: Order Date, Order ID, Ship Date, Ship Mode
6. 가격 `colnames(dataset)[16:20]`: Discount, Profit, Profit Ratio, Quantity, Sales

▶ 각 변수별 unique 관찰값의 갯수

```
sapply(dataset, function(x) length(unique(x)))
```

```
##      Country      Region      State      City      Postal Code
##          1          4          49         531          631
##   Category Sub-Category      Segment Product Name Manufacturer
##          3          17           3         1850          183
## Customer Name Order Date Order ID   Ship Date   Ship Mode
##         793         1238       5009         1334           4
##      Discount      Profit Profit Ratio   Quantity      Sales
##          12          755          161          14         1148
```

데이터 분석의 과정

- ▶ 데이터의 관찰 -> 가설의 설정 -> 가설 검증 -> 결론 도출 -> 공유의 과정으로 이루어집니다.
 - ▶ 이 과정에서 때로는 다른 데이터를 더 확보해서 분석에 포함시키기도 하고
 - ▶ 데이터의 결함과 미비한 점을 파악하면서 데이터 관리자, 공급자와 커뮤니케이션 합니다.
 - ▶ 다른 사람들과 의사소통 하며 더 나은 의사결정을 합니다.
- ▶ 업체로부터 아래와 같은 궁금증(가설)을 제시받았습니다.
- ▶ 생각해 볼 수 있는 궁금증들...
 1. **Ship Date**를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?
 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

- └ 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

Design

배경

- ▶ 상품의 배송 시간
 - ▶ 주문(Order)-출고(Ship)-배송완료(Delivery)의 3개의 시점이 있음.
 - ▶ 주문과 출고사이의 시간(lead time)은 판매자의 역량
 - ▶ 출고와 배송완료 시점 사이의 시간(delivery time)은 배송업체의 역량 (delivery mode에 따라서 달라짐)

수정된 질문

~~배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)~~

- 1. Lead time이 오래 걸리는 상품은 무엇인가?
- 2. Delivery time이 오래 걸리는 상품은 무엇인가?

논의

- ▶ 질문자의 의도는 주문과 배송완료 사이의 시간, 그러니까 소비자의 입장에서 생각하고 있는 것이지만...
- ▶ 처음 떠오르는 질문은 분석 의도와 목적과 합치하지 않는 경우가 많기에, 검증가능한 가설의 형태로 만들어야 함
- ▶ 의뢰업체 노력이 가능한 lead time을 분석하기로 함

- └ 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

Development

- ▶ 각 Sub-Category별로 Ship Date와 Order Date의 차이를 계산해서 분석
- ▶ 평균과 분산을 분석

More Development

- ▶ Average
 - ▶ 신속도, 기대 수치, 예상 수치
 - ▶ 전반적 speed, 운영의 효율성
- ▶ Variation
 - ▶ 표준편차(Standard deviation), 신뢰도 (reliability)
 - ▶ 운영의 항상성 (consistency)
- ▶ Long-tail
 - ▶ Extreme events, 자연 및 사고
 - ▶ 소비자의 큰 불만, 고장, 인력 공백, 기상 이변
 - ▶ 이상치에 대한 개별 분석이 필요
- ▶ 그래프로 접근

- └ 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

Tasks Specification

1. TASK11

- ▶ leadTime이라는 변수를 생성한다.
- ▶ 각각의 Sub-Category에 대해서 leadTime의 평균과 표준편차를 구한다.

2. TASK12: 각각의 Sub-Category에 대해서 box-plot을 그린다.

3. TASK13: leadTime이 가장 긴 20개의 관찰값을 출력한다.

- 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

TASK11: leadTime의 평균과 표준 편차를 구한다.

```
dataset$leadTime <- dataset$`Ship Date` - dataset$`Order Date`
task11 <- dataset %>%
  group_by(`Sub-Category`) %>%
  summarise(avgLT = mean(leadTime), sdLT = sd(leadTime)) %>%
  arrange(desc(avgLT))
head(task11, 3)

## # A tibble: 3 x 3
##   `Sub-Category` avgLT      sdLT
##   <chr>          <time>    <time>
## 1 Art           350158.8 secs 150923.3 secs
## 2 Binders       347585.6 secs 150339.1 secs
## 3 Supplies      346964.2 secs 161572.7 secs
```

- ▶ avgLT와 sdLT를 구했지만, 단위가 초(second)로 되어있다.
- ▶ Trouble shooting
 1. `class(task11$avgLT): difftime`
 2. google “convert difftime second to days R”을 검색하여 다음과 같이 해결

1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

```
task11$avgLT <-
  task11$avgLT %>%
  as.numeric(units = "days") %>%
  round(2)
task11$sdLT <-
  task11$sdLT %>%
  as.numeric(units = "days") %>%
  round(2)
```

```
print(task11)

## # A tibble: 17 x 3
##   `Sub-Category` avgLT sdLT
##   <chr>          <dbl> <dbl>
## 1 Art            4.05  1.75
## 2 Binders        4.02  1.74
## 3 Supplies       4.02  1.87
## 4 Envelopes      4.02  1.73
## 5 Labels         4.01  1.75
## 6 Phones         4      1.71
## 7 Appliances     3.99  1.69
## 8 Fasteners      3.98  1.76
## 9 Storage        3.98  1.76
## 10 Furnishings   3.96  1.74
## 11 Chairs        3.9   1.79
## 12 Tables        3.9   1.8
## 13 Accessories   3.89  1.72
## 14 Paper         3.89  1.75
## 15 Bookcases     3.81  1.68
## 16 Machines      3.75  1.99
## 17 Copiers       3.62  1.88
```

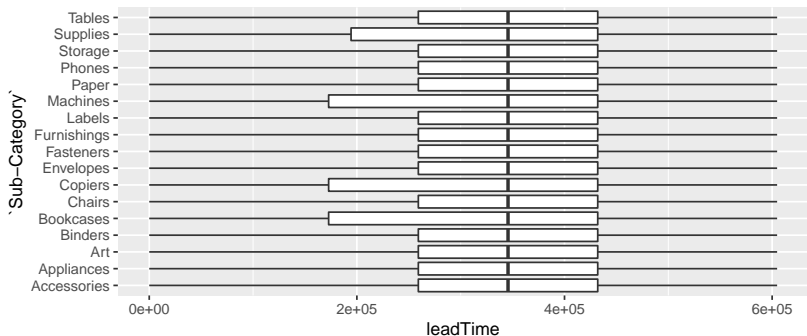
└ 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

- ▶ 평균
 - ▶ 평균 leadTime이 4일 정도이다.
 - ▶ 기성품 판매 업체라면 너무 느리다. (미국 기준에서는 ok?)
 - ▶ Sub-Category별로 차이는 크지 않다.
- ▶ 표준편차
 - ▶ 약 70%의 경우에 leadTime의 $4 - 1.7 \sim 4 + 1.7$ 이다.
 - ▶ Sub-Category별로 차이는 크지 않다.
- ▶ Task12의 박스플랏으로 분포를 확인해 본다.

└ 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

TASK12: 각각의 Sub-Category에 대해서 box-plot을 그린다.

```
ggplot(dataset) +  
  geom_boxplot(aes(x = `Sub-Category`, y = leadTime)) +  
  coord_flip()
```



ng to c

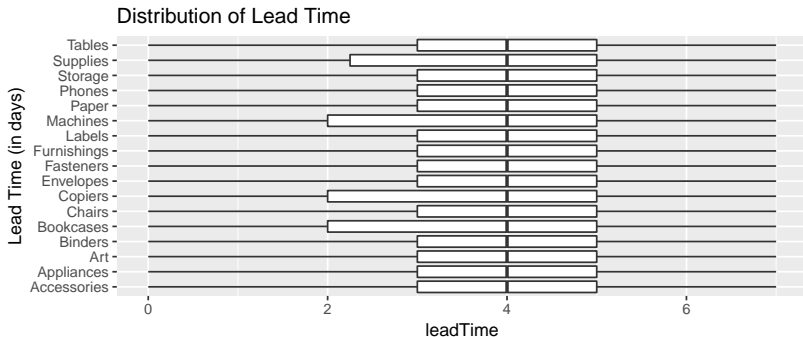
▶ x축 leadTime의 수치가 seconds 단위로 나온다.

└ 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

▶ Trouble shooting

1. `dataset$leadTime` 변수 자체가 seconds 단위의 `difftime`으로 되어있다.
2. 앞서서와 마찬가지로 `dataset$leadTime <- dataset$leadTime %>% as.numeric(units = "days")`을 실행해준다.
3. title과 x축 label도 넣어준다. 예쁘게 ^^

```
dataset$leadTime <- dataset$leadTime %>% as.numeric(units = "days")
ggplot(dataset) +
  geom_boxplot(aes(x = `Sub-Category`, y = leadTime)) +
  coord_flip() +
  labs(title = "Distribution of Lead Time", x = "Lead Time (in days)")
```



결론

▶ Overall

- ▶ 모든 상품에 대해서 중간값이 4일이다.
- ▶ 대부분 3일~5일만에 출고가 완료된다.
- ▶ Furnishing, Machines, Chairs, Bookcases와 같이 크기가 클 수 있는 제품의 경우에도 leadTime이 특별히 길다고 말할 수 없다.

▶ On the tail

1. 전체 관찰값의 갯수는 `nrow(dataset): 9994`
2. 최장 leadTime은 `max(dataset$leadTime): 7`
3. leadTime이 7인 경우는 총
`sum(dataset$leadTime==max(dataset$leadTime)): 621`건에 해당하며
4. 이를 비율로 표현하면 (3번 값을 1번 값으로 나누면)
`sum(dataset$leadTime==max(dataset$leadTime))/nrow(dataset)*100:`
 6.2137282% 이다.
5. 즉, `nrow(dataset)`건의 주문을 처리하면서 leadTime을 7일 내로 100% 처리했으며, 6일내로 94% 처리했다.
6. 전체 만 건중에서 7일인 경우가 621건인데, 8일 이상은 0건이다? → 조작의 가능성...

TASK13: leadTime이 가장 긴 20개의 관찰값을 출력한다.

목적

- ▶ leadTime의 분포가 long-tail의 모습을 보인다면, 즉 몇몇 제품의 leadTime이 이상하게 높았다면, 이들 case를 살펴본다.

Review on TASK12

- ▶ 그러나 TASK12의 결과로는 621개의 배송이 최대 leadTime
- ▶ 특별한 이상치가 없고, 원래 의도한 TASK13을 수행하는 것은 큰 의미가 없다.

new TASK13: leadTime이 7일인 경우는 어떤 상품들이 많이 있는지 알아보자.

- ▶ leadTime이 7인 주문을 Category와 Sub-Category로 나누어서 갯수를 관찰한다.
- ▶ 아니다! 갯수가 아니라 해당 Category와 Sub-Category의 총 주문 갯수에 대비한 비율로 보아야 한다.
- ▶ 예를 들어 leadTime이 7일인 Furniture 주문의 갯수를 전체 Furniture 주문 갯수로 나누어야 한다.

- 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

By Category

```
# For each Category
task13a <- dataset %>%
  group_by(`Category`) %>%
  summarise(maxLeadTimePercent =
    100*sum(leadTime==7)/length(leadTime)) %>%
  arrange(desc(maxLeadTimePercent))
task13a
```

```
## # A tibble: 3 x 2
##   Category      maxLeadTimePercent
##   <chr>          <dbl>
## 1 Office Supplies      6.37
## 2 Furniture            6.08
## 3 Technology           5.85
```

└ 1. 배송 기간 분석 (Ship Date를 기반으로 배송이 가장 오래걸리는 상품은 무엇인가?)

By Sub-Category

```
# For each Sub-Category
task13b <- dataset %>%
  group_by(`Sub-Category`) %>%
  summarise(maxLeadTimePercent = 100*sum(leadTime==7)/length(leadTime)) %>%
  arrange(desc(maxLeadTimePercent))
task13b %>% head(8) %>% t() # first 8 obs & transpose
```

```
##           [,1]      [,2]      [,3]      [,4]
## Sub-Category "Supplies" "Machines" "Fasteners" "Art"
## maxLeadTimePercent "10.526316" " 8.695652" " 7.834101" " 7.537688"
##           [,5]      [,6]      [,7]      [,8]
## Sub-Category "Binders" "Tables" "Chairs" "Appliances"
## maxLeadTimePercent " 7.353907" " 6.896552" " 6.482982" " 6.008584"
```

- ▶ Supplies 주문들은 10%이상의 leadTime이 7일에 해당한다.
- ▶ Supplies 주문들은 배송을 시행하기 까지 왜 오래 걸리는지 알아볼 필요가 있다는 결론을 내릴 수 있다.

2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

Design

배경

- ▶ 마진이 궁금한 이유는 매출과 이익에 대해서 분석을 원하는 것입니다.

수정된 질문

- ▶ ~~마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?~~
- ▶ → 개별 상품군이 기업의 매출과 이익에 얼마나 기여하는가?
- ▶ → 개별 상품군의 이익률(Profit-Revenue-Ratio)은 얼마인가?

추가 질문

- ▶ 기업의 매출과 이익이 계속적으로 성장하고 있는가?
- ▶ 분기 단위로 나누어 분석의 깊이를 더하자.

Tasks Specification

1. TASK21

- ▶ 각각의 **Category**와 **Sub-Category**에 대해서 **Sales**와 **Profit**을 각각 합산

2. TASK22

- ▶ **Profit**을 **Sales**로 나누어서 **profitRatio**을 구한다.

3. TASK23

- ▶ 분기를 나타내는 변수를 생성하고 위의 분석을 반복한다.

TASK21: 상품군별 Sales와 Profit 합산

```
task21 <- dataset %>%  
  group_by(Category) %>%  
  summarise(Sales = sum(Sales), Profit = sum(Profit)) %>%  
  mutate(profitRatio = round(Profit/Sales,2)) %>%  
  arrange(desc(profitRatio))  
print(task21)
```

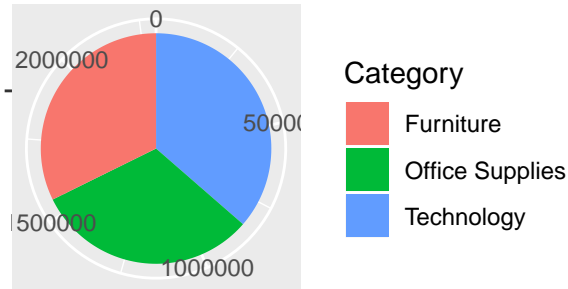
```
## # A tibble: 3 x 4  
##   Category      Sales Profit profitRatio  
##   <chr>      <dbl> <dbl>      <dbl>  
## 1 Office Supplies 719127 122474      0.17  
## 2 Technology      836221 145429      0.17  
## 3 Furniture       742006  18444      0.02
```

└ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

```
# Reference: `M24 piechart`
```

```
ggplot(task21, aes(x = "", y = Sales, fill = factor(Category))) +  
  geom_bar(width = 1, stat = "identity") +  
  theme(axis.line = element_blank(),  
        plot.title = element_text(hjust = 0.5)) +  
  labs(fill = "Category", x = NULL, y = NULL, title = "Sales Contribution") +  
  coord_polar(theta = "y", start = 0)
```

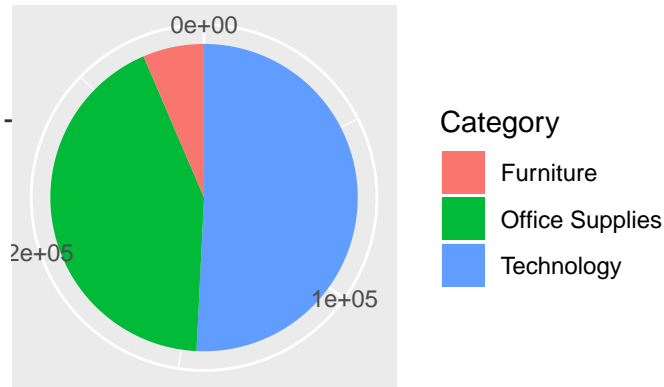
Sales Contribution



└ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

```
ggplot(task21, aes(x = "", y = Profit, fill = factor(Category))) +
  geom_bar(width = 1, stat = "identity") +
  theme(axis.line = element_blank(),
        plot.title = element_text(hjust = 0.5)) +
  labs(fill = "Category", x = NULL, y = NULL, title = "Profits Contribution") +
  coord_polar(theta = "y", start = 0)
```

Profits Contribution



해석

▶ Furniture

- ▶ 74만불의 매출, 2만불에 못 미치는 이익
- ▶ 특성
 1. 부피와 무게가 커서 다루는데에 인력과 시간이 많이 필요
 2. 운반, 재고 저장, 재고 감가상각 비용이 큼
 3. 반품이 생기면 완전 골치아픈 $\pi\pi\pi$
- ▶ 그런데 이익률이 2%입니다. $\pi\pi\pi$

▶ Questions on Furniture

1. **Sub-Category** 전부가 그럴까? 대형 가구와 중소형 가구의 이익률이 다른가?
2. 예전부터 그랬나? 최근의 IKEA의 습격을 당해서 마진율이 내려간 것인가?
3. 계속해야 하는가? 어떤 대안으로 돌파가 가능한가?
4. (2의 분석의 경우에는 IKEA의 동향에 대한 데이터를 추가로 확보하고 IKEA 매장의 근교 지역과 아닌 지역을 구분해서 비교하는 분석을 해야 할 것입니다.)

- └ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?
-

└ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

TASK22: 상품군별 profitRatio 분석

```
task22 <- dataset %>%
  group_by(`Sub-Category`) %>%
  summarise(Sales = sum(Sales), Profit = sum(Profit)) %>%
  mutate(profitRatio = round(Profit/Sales,2)) %>%
  arrange(desc(profitRatio))
```

```
task22
```

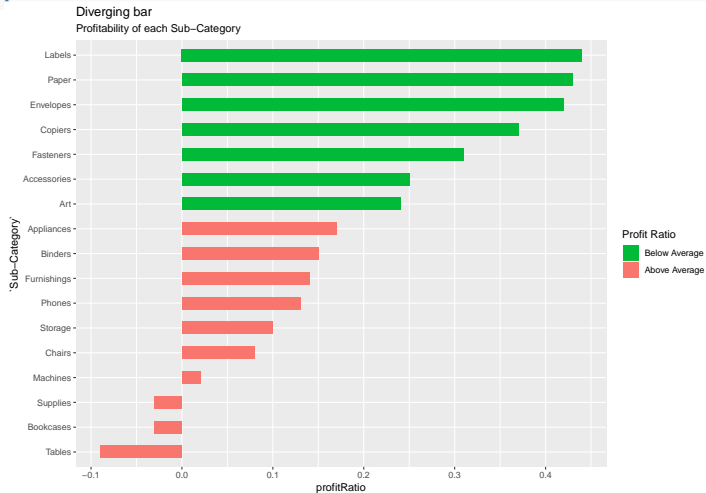
```
## # A tibble: 17 x 4
##   `Sub-Category` Sales Profit profitRatio
##   <chr>         <dbl> <dbl>      <dbl>
## 1 Labels        12507  5558      0.44
## 2 Paper         78475 34053      0.43
## 3 Envelopes     16477  6956      0.42
## 4 Copiers      149530 55618      0.37
## 5 Fasteners     3024    952      0.31
## 6 Accessories  167401 41932      0.25
## 7 Art           27137  6530      0.24
## 8 Appliances   107538 18132      0.17
## 9 Binders      203428 30200      0.15
## 10 Furnishings  91705 13070      0.14
## 11 Phones      330047 44492      0.13
## 12 Storage     223862 21280      0.1
## 13 Chairs      328454 26586      0.08
## 14 Machines    189243  3387      0.02
## 15 Bookcases   114879 -3479     -0.03
## 16 Supplies    46679 -1187     -0.03
## 17 Tables      206968 -17733    -0.09
```

Diverging bar로도 표현이 가능

```
# Reference: `M24. Deviation`
task22$profitHL <-
  ifelse(task22$profitRatio < mean(task22$profitRatio),
         "below average", "above average")
task22 <- task22 %>% arrange(profitRatio)
# Convert to factor to preserve sorted order in plot.
task22$`Sub-Category` <-
  factor(task22$`Sub-Category`, levels = task22$`Sub-Category`)
a <- ggplot(task22,
            aes(x = `Sub-Category`, y = profitRatio, label = profitRatio)) +
  geom_bar(stat = 'identity', aes(fill = profitHL), width = .5) +
  scale_fill_manual(
    name = "Profit Ratio",
    labels = c("Below Average", "Above Average"),
    values = c("below average" = "#f8766d",
               "above average" = "#00ba38")) +
  labs(title = "Diverging bar",
       subtitle = "Profitability of each Sub-Category") +
  coord_flip()
```

└ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

```
print(a)
```



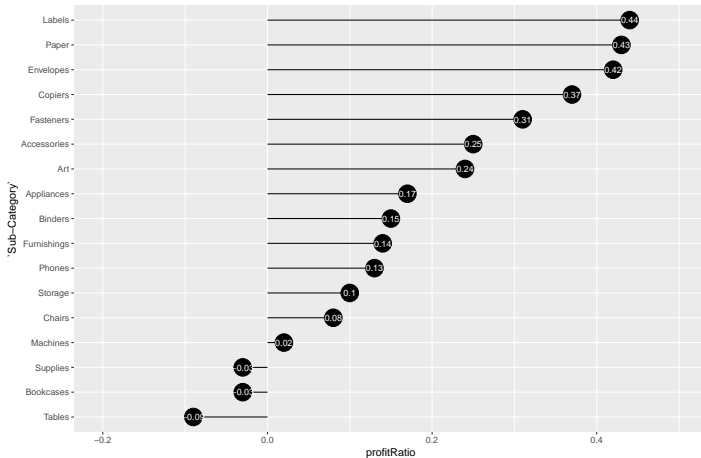
좀 더 modern look을 아래와 같은 “Diverging Lollipop Chart”

```
# Reference: `M24 Deviation`  
a <- ggplot(task22,  
            aes(x = `Sub-Category`, y = profitRatio, label = profitRatio)) +  
  geom_point(stat = 'identity', fill = "black", size = 8) +  
  geom_segment(aes(y = 0, x = `Sub-Category`,  
                  yend = profitRatio, xend = `Sub-Category`),  
              color = "black") +  
  geom_text(color = "white", size = 3) +  
  labs(title = "Diverging Lollipop Chart",  
       subtitle = "Profitability of each Sub-Category") +  
  ylim(-0.2, 0.5) +  
  coord_flip()
```

└ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

```
print(a)
```

Diverging Lollipop Chart
Profitability of each Sub-Category



해석

▶ Overall

- ▶ 같은 table을 이익순으로 정렬하는 것이 다른 시각을 제공할 수 있습니다.
- ▶ 이익률이 높은 **Sub-Category**들의 경우에는 이익률은 높지만 실제 이익의 총량은 얼마 안되는 품목들도 많이 있습니다.
- ▶ Labels, Envelopes, Fastener, Art의 경우에는 이익 자체가 크지 않습니다.

▶ Furniture

- ▶ 이익률 하위 부분의 Storage, Chairs, Bookcases, Tables이 가구류에 해당합니다.
- ▶ 해당 소형 가구라인의 유지를 고민해야 하지 않을까요?

└ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

```
task22 %>% arrange(desc(Profit, Sales))
```

```
## # A tibble: 17 x 5
##   `Sub-Category` Sales Profit profitRatio profitHL
##   <fct>         <dbl> <dbl>         <dbl> <chr>
## 1 Copiers      149530 55618         0.37 above average
## 2 Phones       330047 44492         0.13 below average
## 3 Accessories  167401 41932         0.25 above average
## 4 Paper        78475 34053         0.43 above average
## 5 Binders      203428 30200         0.15 below average
## 6 Chairs       328454 26586         0.08 below average
## 7 Storage      223862 21280         0.1  below average
## 8 Appliances   107538 18132         0.17 below average
## 9 Furnishings   91705 13070         0.14 below average
## 10 Envelopes    16477  6956         0.42 above average
## 11 Art          27137  6530         0.24 above average
## 12 Labels       12507  5558         0.44 above average
## 13 Machines    189243  3387         0.02 below average
## 14 Fasteners     3024   952         0.31 above average
## 15 Supplies     46679 -1187        -0.03 below average
## 16 Bookcases    114879 -3479        -0.03 below average
## 17 Tables      206968 -17733       -0.09 below average
```

- └ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

- └ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

TASK23: 분기를 나타내는 변수를 생성하고 위의 분석을 반복

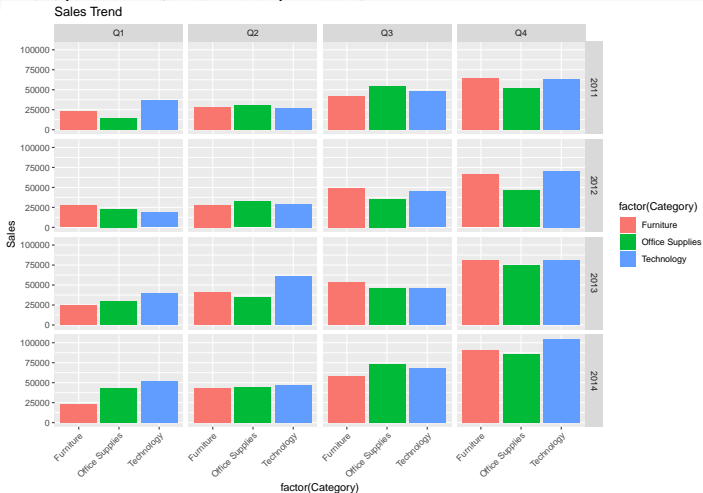
변수 생성 및 집계

```
task23 <- dataset %>%
  mutate(year = substr(`Order Date`, 1, 4),
         quarter = ceiling(as.numeric(substr(`Order Date`, 6, 7))/3)) %>%
  select(year, quarter, Category, `Sub-Category`, Profit, Sales) %>%
  group_by(year, quarter, Category) %>%
  summarise(Sales = sum(Sales), Profit = sum(Profit))
task23$year <- factor(task23$year)
task23$quarter <- factor(paste0("Q", task23$quarter))
head(task23)
```

```
## # A tibble: 6 x 5
## # Groups:   year, quarter [2]
##   year quarter Category      Sales Profit
##   <fct> <fct>   <chr>      <dbl>  <dbl>
## 1 2011 Q1      Furniture    22658   -206
## 2 2011 Q1      Office Supplies 14526   2225
## 3 2011 Q1      Technology   37261   1781
## 4 2011 Q2      Furniture    28061    801
## 5 2011 Q2      Office Supplies 31245   5780
## 6 2011 Q2      Technology   27234   4620
```

└ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

```
ggplot(task23, aes(x = factor(Category), y = Sales, fill = factor(Category))) +  
  geom_bar(stat = 'identity') + # for already aggregated quantity  
  facet_grid(year ~ quarter) + # x: quarter, y: year  
  theme(axis.text.x = element_text(angle = 45, hjust = 1)) + # rotate x_label  
  labs(title = "Sales Trend") # title
```



해석

▶ 시계열 변동의 구성요소

1. 경향성 (트렌드, trend)
2. 계절성 (계절성, seasonality)
3. 그외의 잡음

1. 경향성

- ▶ 매출량의 트렌드는 긍정적입니다.
- ▶ 연도가 지나면서 점점 매출이 늘어나고 있습니다.

2. 계절성

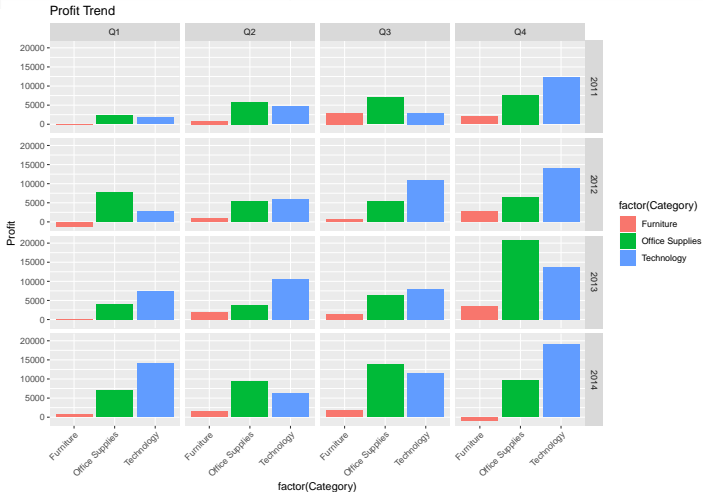
- ▶ 1분기, 2분기, 3분기, 4분기로 갈수록 매출이 급격하게 늘어나는 것을 볼 수 있습니다.
- ▶ retail 상품이기에 계절성이 매우 뚜렷한 특징을 보이고 있습니다.
- ▶ 소비 경기에 민감한 비즈니스입니다.

More on 계절성

- ▶ 어떤 고정된 길이의 시간에 따라서 주기적인 모습(cyclic pattern)을 보이는 것
- ▶ 인간의 삶과 밀접한 연관이 있는 시계열 데이터는 대부분 계절성이 있음.
- ▶ 예시
 - ▶ 교통 수단의 이용량의 경우: 출퇴근 시간 vs 낮시간, 1주일에 대해서 요일별, 매년 명절이 찾아옴
 - ▶ 미국 소비자의 쇼핑 패턴을 보면 대부분의 소비가 겨울에 집중
 - ▶ (In your biz)
 - ▶ (In your biz)
- ▶ 기업의 매출과 이익의 성장은 “전월대비”가 아닌 “전년동월대비” 관점으로 보아야 함.

└ 2. 마진이 가장 많이 남는 상품은 무엇인가?

```
ggplot(task23, aes(x = factor(Category), y = Profit, fill = factor(Category))) +
  geom_bar(stat = 'identity') +
  facet_grid(year~quarter) +
  theme(axis.text.x = element_text(angle = 45, hjust = 1)) +
  labs(title = "Profit Trend")
```



해석

▶ Overall

- ▶ 매출과 비슷한 패턴을 보이는 것을 확인

▶ Technology

- ▶ 2014년 1분기에는 전년과 전전년 동분기에 비해서 Technology 제품에 대해서 큰 수익을 거둠
- ▶ 2012년, 2013년, 2014년의 1분기에 어떤 상품들이 팔렸는지?
- ▶ 예를 들어서 2014년 1분기에 아이폰의 새로운 버전이 나왔고 그것을 해당 쇼핑몰에서 많이 판매하였다면, 그것이 이익에 크게 기여하였다고 말할수 있겠네요.

▶ Furniture

- ▶ 2014년도 4분기에는 전년과 전전년 동분기에 대비해서 순이익이 적었습니다.
- ▶ 이유를 더 살펴보고 2015년예의 Furniture 관련 전략을 수립할 필요가 있어보입니다.