제품별 분석

분석 목표: 제품의 분류 별 구매 패턴을 파악하여 제품군 별 마케팅 전략 수립

1. Category별 판매 정보를 통해 패턴을 파악하려 했으나, 유의미한 특징이 부재. 따라서 더 세분화된 Sub Category별 정보를 통해 패턴을 파악하거나, 제품군을 새롭게 분류할 필요성 인식 (테이블 캡쳐 사진 첨부) -> 한 페이지

2. Sub-Category 별로 판매 정보 데이터를 추출하고 이를 이용하여 판매량에 대한 제품의 개당 순이익을 나타낸 산점도 제작. -> 한두 페이지

산점도 해석 주르륵 (복사기는 어떻고 종이는 어떻고, 둘의 연관성 찾고)

3. (산점도에 그룹 분류 표시) 해당 산점도로 미루어 보아 크게 세 가지 그룹으로 나눌 수 있을 것으로 판단됨 (이 때, KMeans Clustering 사용한건 언급 안하는게 좋을 것 같아요. 튜터님들한테 기대치 높여서 좋을 것도 없어보이고 나중에 모델 관련해서 질문 들어오면 빡셈. 대신 분류 기준 물어보면 그 때 얘기합시다.)

그룹A- machines, tables, bookcases, supplies, chairs, envelopes, fasteners -> 실적이 저조한 제품

그룹B- paper, binders, art, accessories, furnishings, phones, storage -> 박리다매 제품

copier -> 판매량 적으나 마진 큰 제품으로 그룹 A,B와 모두 특징이 다름 -> 한 페이지

새롭게 분류된 카테고리별로 마케팅 전략 수립 ex) 실적이 저조한 제품은 취급을 적게 한다던지 애초에 재고를 조금만 쌓아두고 주문 시 생산자에게 주문을 넣는 방법을 사용한다던지) -> 한두페이지