

프로젝트 요약 보고서

* 회색 예시는 지우고 작성하시면 됩니다.

1. 데이터 분석 또는 모델링 배경 및 문제 설정 - 관측된 현상, EDA를 해본 결과 진단된 풀어야 할 문제 상황 또는 주어진 문제상황

- 2022년 5월 이후 플랫폼 활성화 지표(클릭)은 증가하지만 장바구니 추가 및 결제는 감소하는 경향이 존재
- 이로 인해 2022년 5월 이후 **매출과 구매전환율이 감소**하는 문제가 발생

2. 해당 프로젝트를 진행하는 이유 - 이것을 해결함으로써 얻고자 하는 것 (+ Optional 해당 프로젝트를 취업 포트폴리오 관점에서 하는 이유)

- 증가한 MAU를 유지하기 위한 비용(마케팅 비용, CS 비용, 인건비)은 증가하지만, 매출은 감소하기 때문에 기업 재정의 불안정이 발생할 수 있음
- **구매전환율이 감소한 원인을 찾고 구매전환율을 높이기 위한 액션 플랜을 제안**하기 위함
- 이커머스 기업에서 매출, 구매전환율의 하락은 빈번히 발생하기 때문에 구매전환율을 높이기 위한 액션 플랜이 필요

3. 데이터셋 - 사용한(수집한) 데이터셋

- Fasion Campus

4. 결과 및 액션 - 얻어낸 유의미한 정보. 정의했던 문제와 연관지어 원인을 찾거나 이에 대한 해결이 필요한 정보를 전달.

- 구매전환율 및 매출이 감소한 원인은 **VIP, 우수 고객의 수와 구매가 감소**하였기 때문
- VIP, 우수 고객의 수 및 구매가 감소한 원인은 데이터 상에서 발견하기 어렵기 때문에 **데이터 외부 요인이 영향**을 미친 것이라 추측

- 데이터 외부 요인

- 1) 외부 경쟁사로 고객 유출
- 2) 중고거래의 증가
- 3) 원하는 제품을 찾기 어렵거나 원하는 제품이 제품이 존재하지 않음

- 액션 플랜

- 1) VVIP, VIP, 우수고객을 대상으로 단계별 프리미엄 혜택 제공
- 2) 중고거래에 대한 정보를 얻을 수 있는 페이지를 생성 >> 신사업으로의 확장 가능
- 3) 개인화된 상품 추천 서비스와 신상품 런칭

5. 분석 내용 - 분석 진행 방법 및 내용 요약 (시각화, 분석, 모델링 툴 또는 라이브러리 사용 확인 가능 시 기재)

- 전년도 1인당 평균 구매액을 기준으로 고객 분류 : VVIP, VIP, 우수고객, 일반고객
- 고객 분류에 따른 총 구매액, 구매 고객 비율 비교(Tableau)
- VIP, 우수고객의 리텐션 비교(seaborn)
- 상품 추천 서비스 제작(sklearn - cosine_similarity, sklearn - TfidfVectorizer)

6. 개선 필요한 점 - 부족했던 점이나 추가로 있었으면 더 좋았을 데이터 등 개선을 위한 고민의 결과

- 한계점

- 1) Kaggle에서 주어진 데이터이기 때문에 데이터 외부 상황에 대한 분석이 어려웠습니다.
- 2) 로그 데이터 내에 session에 대한 기준과 이벤트가 발생한 페이지에 대한 정보를 확인하기 어려워 event_name 내의 활동을 임의로 가정하여 분석을 진행하였습니다.
- 3) 액션 플랜 시행에 대한 결과를 확인하기 어려웠습니다.

- 개선사항

- 1) 체류시간을 기준으로 세션을 새로 정의하여 보다 세부적인 퍼널 분석이 가능합니다.
- 2) 다양한 방법을 사용하여 상품 추천 서비스를 개선시킬 수 있습니다.