

SHOPPING BEHAVIOR

Data del consumidor crucial para el análisis de mercado y las estrategias de marketing personalizadas.

DESCRIPCIÓN

Cubre los IDs de Cliente (Customer IDs) para identificación, la Edad (Age) y el Género (Gender) para la demografía, y el Monto de Compra en USD (Purchase Amount in USD) para el valor de la transacción. Detalles como el Artículo Comprado (Item Purchased), la Categoría (Category) y la Ubicación (Location) proporcionan perspectivas sobre las preferencias de productos y las tendencias regionales. Los datos de Talla (Size), Color (Color) y Estación (Season) se ajustan a elecciones específicas del consumidor.



OBJETIVOS

1. Identificar Patrones Demográficos y Comportamentales de Alto Gasto
2. Determinar las Áreas de Mayor Rendimiento y las Tendencias de Producto Asociadas a la Estacionalidad

```

/*Total de Transacciones*/
select
    count(c.Customer_ID) as ID
from compras c

/*Edad*/
select
    AVG(c.Age) as Promedio,
    MAX(c.Age) as Edad_Maxima,
    MIN(c.Age) as Edad_Minima
from compras c

/*Distribución por genero*/
SELECT
    Gender,
    COUNT(Gender) AS Total_Clientes
FROM compras
GROUP BY Gender

```

100 %

ID
3900

	Promedio	Edad_Maxima	Edad_Minima
1	44	70	18

	Gender	Total_Clientes
1	Male	2652
2	Female	1248

```

/*Análisis de Compras por Categoría y Ubicación*/
select
    c.Item_Purchased as Item,
    count(c.Item_Purchased) as Conteo
from compras c
group by c.Item_Purchased
order by Conteo DESC

select TOP 5
    c.Location as Lugar,
    Count(c.customer_ID) as Transaccion
from compras c
group by c.Location
order by Transaccion DESC

```

100 %

Item	Conteo
Blouse	171
Pants	171
Jewelry	171
Shirt	169
Dress	166
Sweater	164
Jacket	163
Coat	161
Belt	161

Lugar	Transaccion
Montana	96
California	95
Idaho	93
Illinois	92
Alabama	89

```

/*Medidas Financieras y Comportamentales*/
/*Calcular el Monto de Compra promedio para cada Estación*/
select
    c.Season as Estacion,
    AVG(c.Purchase_Amount_USD) as Monto
from compras c
group by c.season
order by Monto DESC
/*Determinar el monto máximo y mínimo de compra dentro de la categoría 'Clothing'.*/
SELECT
    C.CATEGORY AS CATEGORIA,
    MAX(C.PURCHASE_AMOUNT_USD) AS Maximo,
    MIN(C.PURCHASE_AMOUNT_USD) AS Minimo
FROM compras c
WHERE C.Category = 'Clothing'
group by c.category

```

100 %

Results Messages

	Estacion	Monto
1	Fall	61
2	Winter	60
3	Summer	58
4	Spring	58

	CATEGORIA	Maximo	Minimo
1	Clothing	100	20

```

/*Comportamiento de Revisión y Suscripción*/
SELECT
    c.subscription_Status as Suscripcion,
    AVG(C.REVIEW_RATING) AS RATING
FROM COMPRAS C
group by c.subscription_Status

select
    c.frequency_of_purchases as Frecuencia,
    count(c.customer_ID) as Conteo
from compras c
group by c.frequency_of_purchases

```

00 %

Results Messages

	Suscripcion	RATING
1	Yes	3.74245014059351
2	No	3.75272216476974

	Frecuencia	Conteo
1	Every 3 Months	584
2	Monthly	553
3	Quarterly	563
4	Annually	572
5	Fortnightly	542
6	Bi-Weekly	547
7	Weekly	539

```
/*Cliente TOP*/
select TOP 1
    c.Customer_ID as Cliente,
    c.Purchase_Amount_USD as Monto
from compras c
order by Monto DESC

/*¿Qué ubicaciones tienen un Monto PROMEDIO por Transacción superior al promedio general de transacciones?*/
select
    C.LOCATION AS LUGAR,
    avg(C.PURCHASE_AMOUNT_USD) AS MONTO
from compras c
GROUP BY C.LOCATION
having avg(C.PURCHASE_AMOUNT_USD) > (SELECT
    AVG(C.PURCHASE_AMOUNT_USD) AS MONTO FROM COMPRAS C)
```

% ▾

Results Messages

Cliente	Monto
43	100

LUGAR	MONTO
Illinois	61
Pennsylvania	66
Massachusetts	60
Ohio	60
Wyoming	60
Arizona	66
Virginia	62
New York	60
South Dakota	60
Alaska	67
Washington	63
North Dakota	62
Michigan	62
Iowa	60

Shopping Behavior



3900

Total Transacciones



44

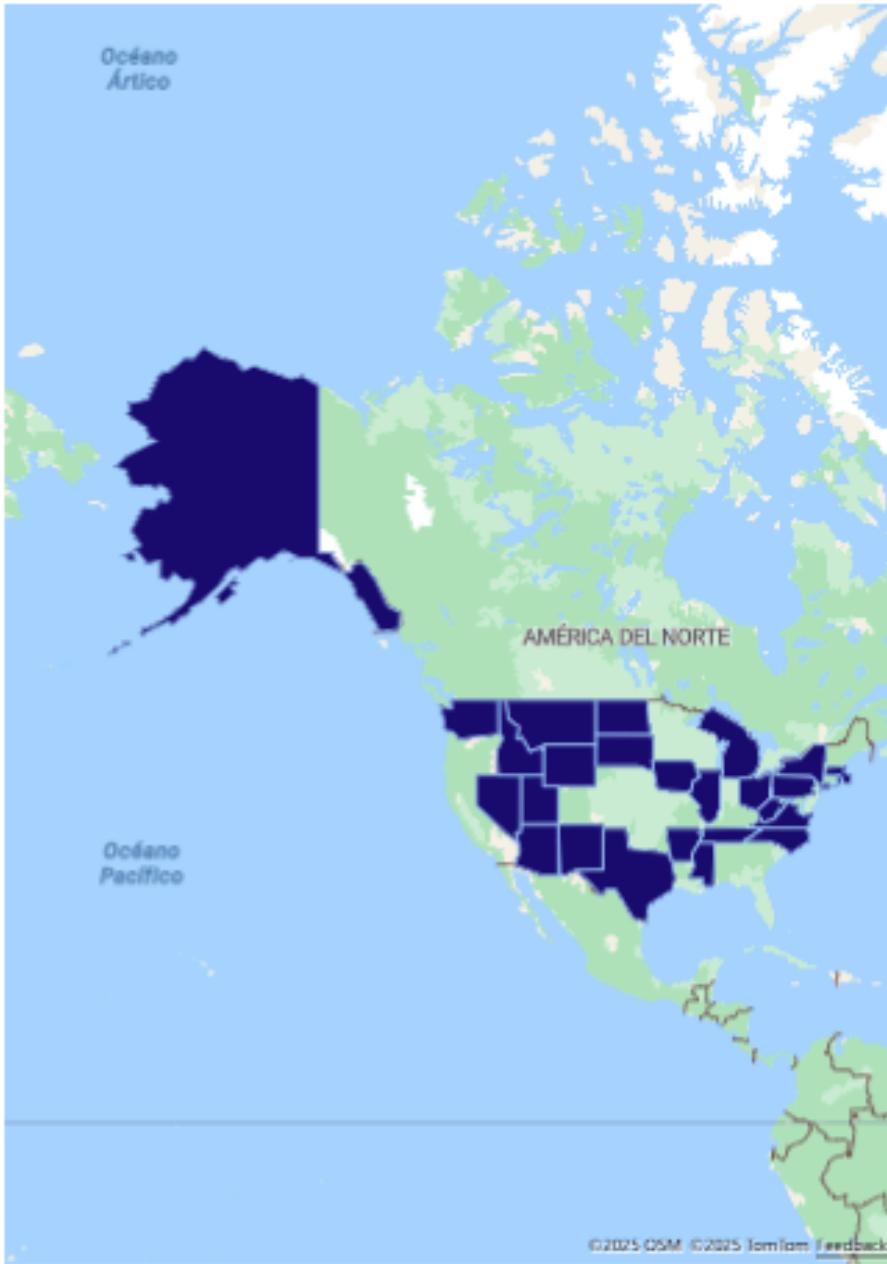
Edad Promedio



100

Monto Máximo Compra

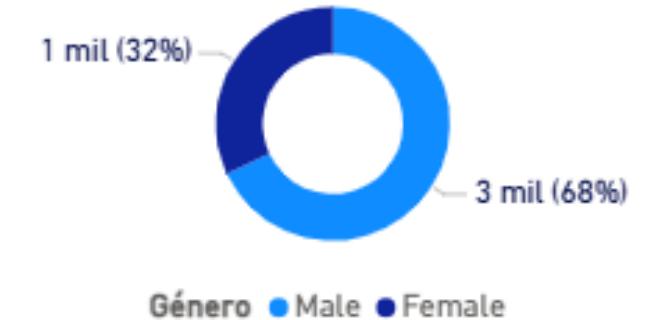
Lugares con Gasto Promedi Superior a la Media



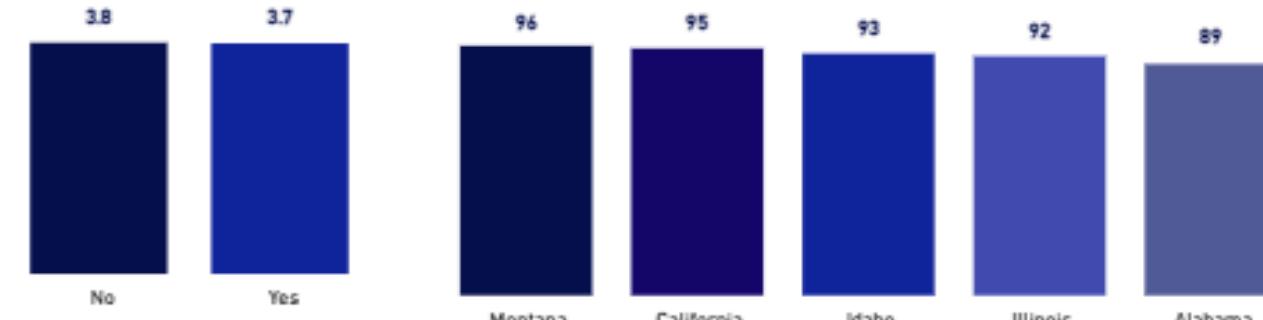
Monto Promedio por Estación (USD)



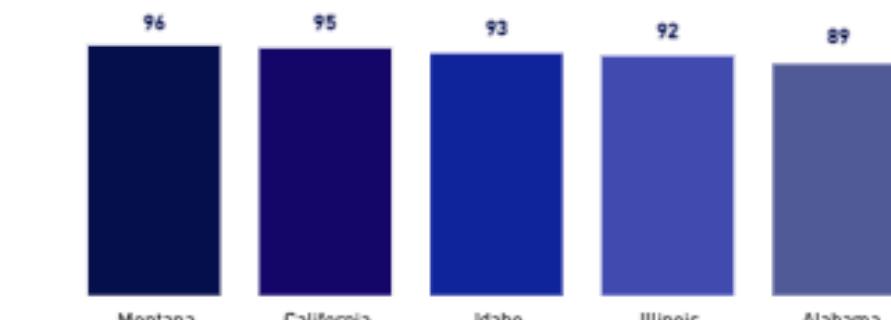
Distribución de Clientes



Rating



Top 5 Ubicaciones por Monto Promedio



Frecuencia de Transacciones



Productos Vendidos



CONCLUSIONES

Edad Promedio

La edad promedio de 44 años sugiere un grupo demográfico maduro con poder adquisitivo.

01

Distribución

La base de clientes está fuertemente sesgada hacia el género Femenino (68%), lo que debe ser el foco principal de marketing y desarrollo de producto.

02

La Suscripción Impulsa el Rating

Los clientes que SÍ tienen una suscripción otorgan una calificación promedio de 3.8, que es notablemente superior al 3.7 de aquellos que no la tienen.

03

Pico Estacional

Las campañas de marketing deben intensificarse en Otoño e Invierno, ya que es cuando el cliente está dispuesto a gastar más por transacción.

04

Dominio de Item

Las categorías de Shirt, Jewelry, Pants, y Dress (probablemente todas de la categoría 'Clothing') son las más vendidas por volumen.

05

Geografía

Alaska y varios estados del Midwest/Este tienen transacciones promedio por encima del promedio general.

06

Frecuencia de Compra

La frecuencia de transacciones más común es "Every 3 Months" (cada 3 meses) y "Annually" (anual), indicando que el cliente promedio no es un comprador diario o semanal, sino un comprador por temporada o evento.

07