

Walmart Customer Segmentation



Deskripsi singkat

Nama : Ragil Setyo Utomo

Minat : Pengolahan data dan visualisasi untuk mendukung keputusan bisnis.

Latar belakang : Data science, terbiasa dengan data dan mengubahnya menjadi insight yang dipahami.

Tujuan : Membangun karier yang berdampak positif di perusahaan



Education dan Pengalaman

Saya lulusan S-1 Brawijaya teknik Informatika dan sudah mengikuti bootcamp dibimbing untuk data science.

Saya belum mempunyai pengalaman kerja sebagai data science, tetapi pada saat bootcamp, saya sudah mengerjakan proyek untuk memberikan insight-insight terhadap dataset dengan pendekatan customer segmentation.



Dibimbing

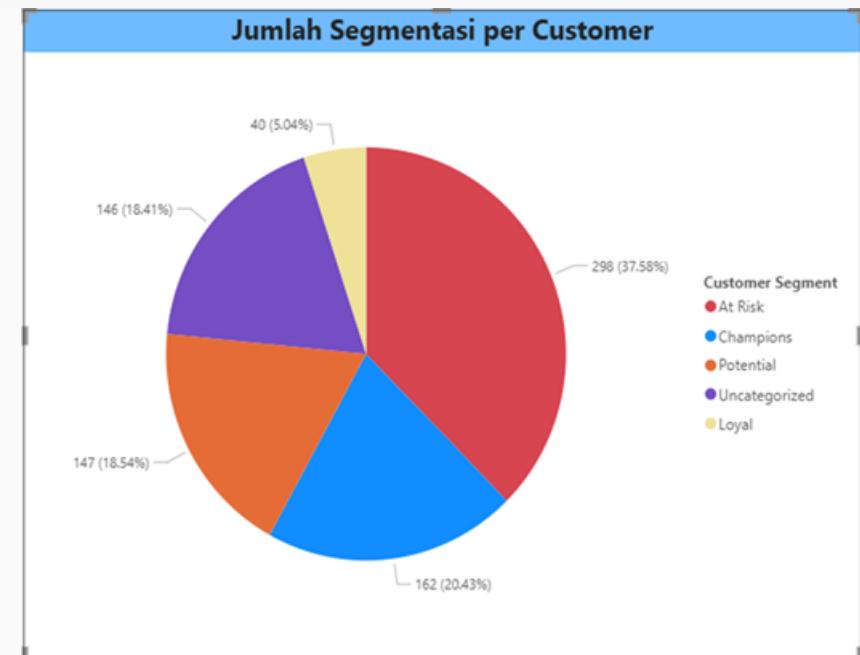
Overview Project Sebelumnya

Tujuan proyek untuk mengetahui perilaku customer tiap segmen dan apa tindakannya.
Contoh proyek : Customer segmentation superstore

Pada zona at risk diberikan diskon eksklusif melalui nomor hp atau email.

Potential diberikan penawaran khusus dalam waktu dekat.

Champion dan loyal diberikan kartu vip.



Project Background

Pada toko Walmart akhir-akhir ini pelanggan yang datang kembali berkurang. Untuk itu diharapkan dengan dataset yang ada, kita mengetahui perilaku pelanggan dan apa yang harus dilakukan untuk menanganinya.

Mengetahui perilaku pelanggan sangat penting karena kita bisa mengetahui pola-pola mereka berdasarkan segmentasi yang dibuat yang nantinya akan menentukan insight dan saran bisnis yang akan dilakukan.



Data yang digunakan

Sumber data : berisi catatan penjualan Walmart

Jenis data : Data Transaksional

Jumlah baris : 3.203 baris

Jumlah kolom : 12

Pengumpulan data : data perusahaan diambil ke

Excel

Duplikat dan missing value = 0 (tidak ada)

Order ID - ID unik pesanan (string)

Order Date - Tanggal pemesanan (datetime)

Ship Date - Tanggal pengiriman (datetime)

Customer Name - Nama pelanggan (string)

Country - Negara pelanggan (string)

City - Kota pelanggan (string)

State - Provinsi/negara bagian pelanggan (string)

Category - Kategori produk (string)

Product Name - Nama produk (string)

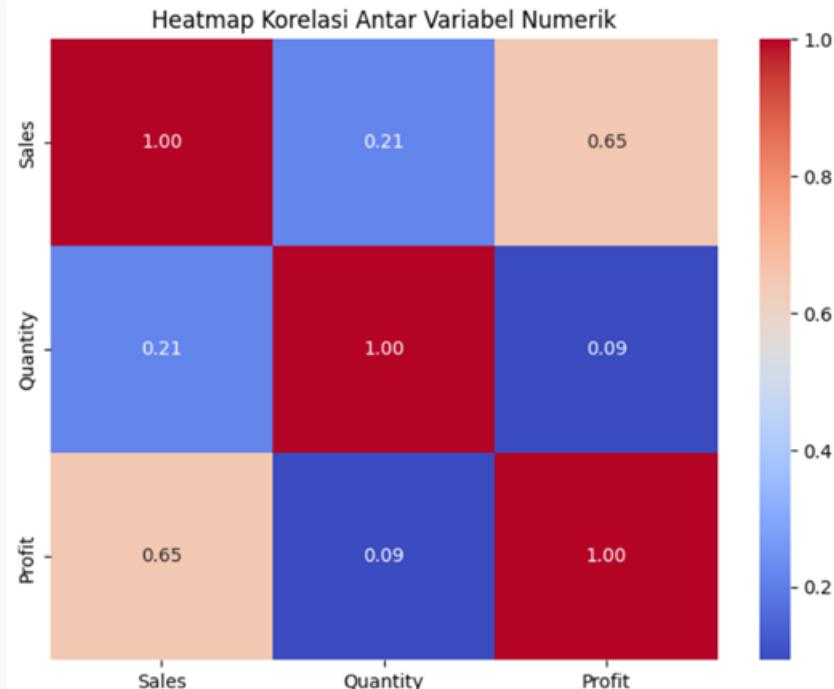
Sales - Nilai penjualan dalam USD (float)

Quantity - Jumlah barang terjual (integer)

Profit - Laba dari transaksi tersebut (float)

Korelasi Data Sales

- Hubungan antara profit dan sales cukup kuat, dengan nilai 0,65. Kenaikan sales berarti cenderung meningkatkan profit.
- Quantity cenderung tidak mempengaruhi profit secara langsung. kemungkinan adanya variasi harga
- Untuk meningkatkan profit kita bisa fokus ke harga jual, bukan hanya banyaknya barang terjual



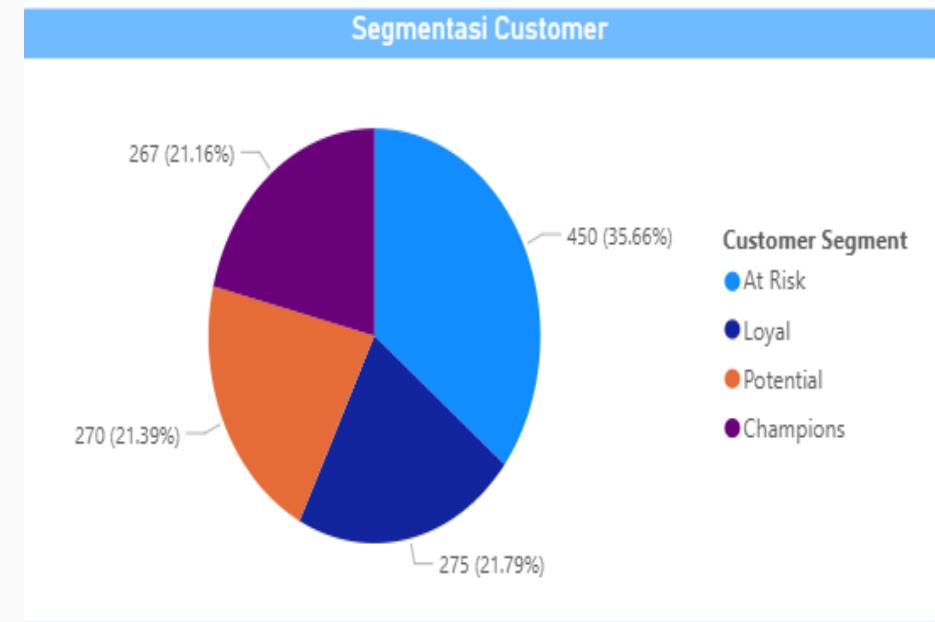
Segmentasi Customer Walmart

Tujuan proyek untuk mengetahui perilaku customer tiap segmen di walmart dan apa tindakannya.

Pada zona at risk, dilakukan survey untuk pelanggan dan nantinya akan diberi promo eksklusif.

Potential dan loyal diberikan campaign seperti daily login, supaya mereka lebih sering datang.

Champion akan diberikan kartu dan benefit VIP.



Saran Segmentasi Customer Walmart At Risk

Karena kita ingin membuat customer ingin kembali datang lagi, kita akan fokus ke segmentasi At risk dan Potential.

Pada zona at risk, bisa dilakukan pemberian promo khusus produk category berdasarkan customer at risk yaitu Furnishing, dan juga Art. Karena negara California dimana paling banyak customer Walmart itu rata-rata menyukai art maka bisa dilakukan tambahan diskon lagi untuk category art. Dan Menambahkan promo jika membeli furnishing maka dapat diskon tambahan pada bagian art



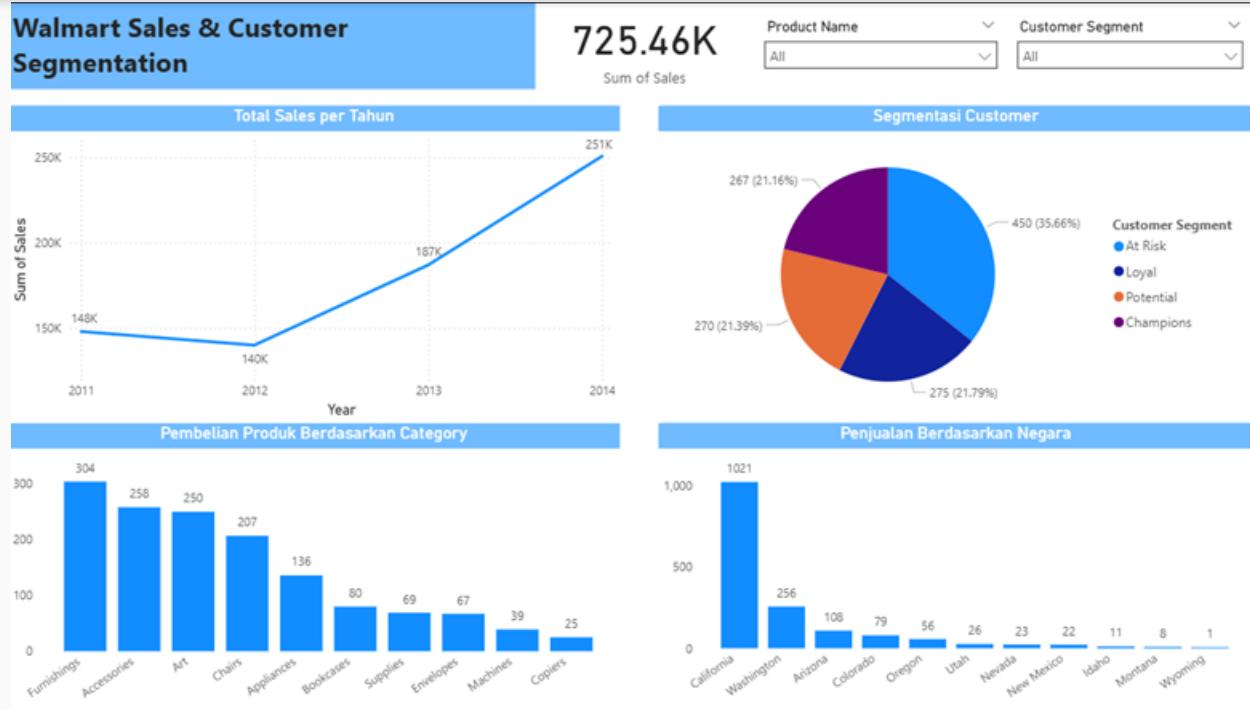
Saran Segmentasi Customer Walmart Potential

Pada zona potential, kita ingin meningkatkan customer agar mereka termasuk segmen loyal.

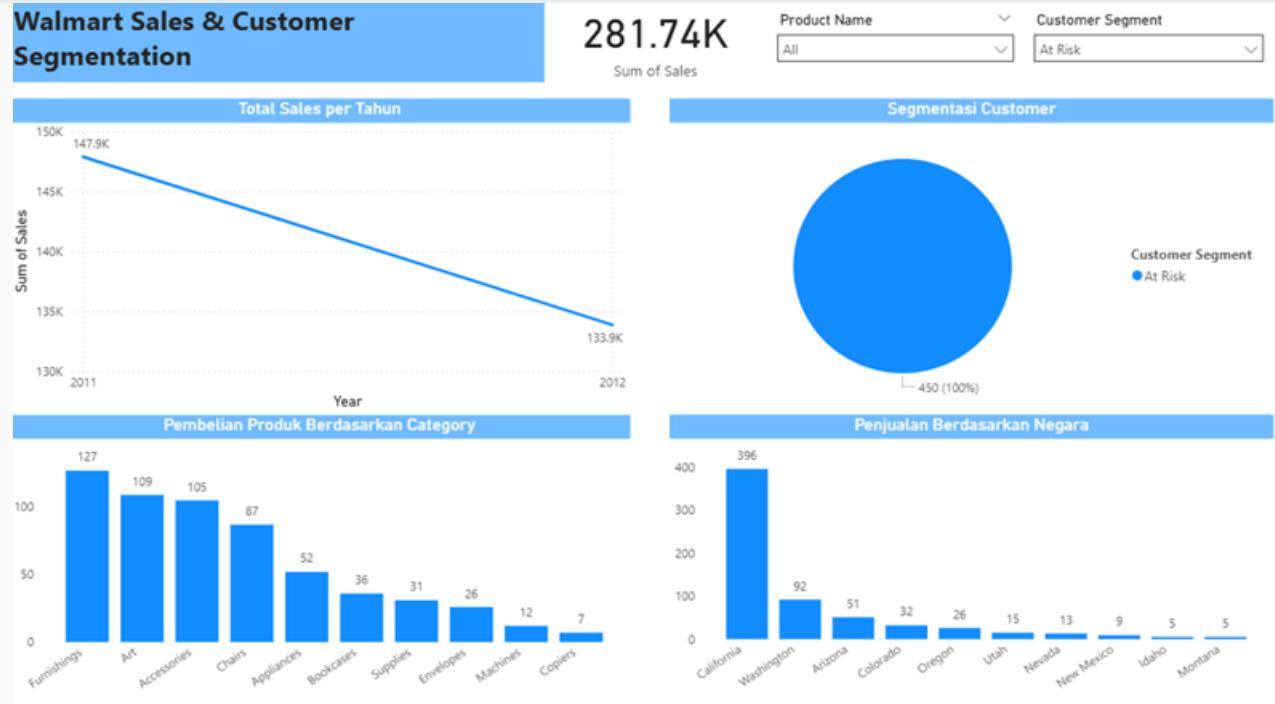
Untuk daily login, semisal jika customer terus datang 3 x seminggu, maka benefit yang ia dapat adalah diskon 10% untuk produk populer di customer pada segmentasi potential, yaitu chairs, dan furnishings.



Dashboard



Dashboard Customer Segmentation At Risk



Terima Kasih

Ref : [drive](#)

Github :[Link_Github](#)

