Математичні моделі в продуктовому маркетингу

Сегментація і кластерний аналіз

Практична робота 2 (частина 2)

- 2. Проведіть сегментацію клієнтів банку за допомогою кластерного аналізу:
- 2.1. Завантажте датасет Kaggle Credit Card Dataset for Clustering https://www.kaggle.com/datasets/arjunbhasin2013/ccdata
- 2.2. Підготуйте і проаналізуйте дані.
- 2.3. Побудуйте K-means aбо Hierarchical clustering model.
- 2.4. Визначте і аргументуйте оптимальну кількість кластерів у моделі.
- 2.5. Інтерпретуйте отримані результати з точки зору бізнесу і запропонуйте маркетингову стратегію.

Студентка Пороскун Олена. Група ПМ.м-21

```
In [1]: import numpy as np
   import pandas as pd
   import seaborn as sns
   import matplotlib.pyplot as plt
   from matplotlib.colors import ListedColormap
   %matplotlib inline
```

In [2]: from sklearn.cluster import KMeans
 from sklearn.decomposition import PCA
 from sklearn.preprocessing import StandardScaler

In [3]: df = pd.read_csv('CC GENERAL.csv')
colnames = list(df.columns[1:-1])

df.head() Out[3]: CUST_ID BALANCE BALANCE_FREQUENCY PURCHASES ONEOFF_PURCHASES INSTALLMENTS_PURCHASES CASH_ADVANCE PURCHASES_FREQUENCY ONEOFF_PURCHASES_FREQUENCY PURCHASES_INSTALLMENTS_FREQUENCY CASH_ADVANCE_FREQUENCY CASH_ADVANCE_TRX PURCHASES_FREQUENCY PURCHASES_FREQUENCY CASH_ADVANCE_FREQUENCY CASH_ADVANCE_TRX PURCHASES_FREQUENCY PURCHASES_FREQUENCY CASH_ADVANCE_FREQUENCY CASH_ADVANCE_TRX PURCHASES_FREQUENCY PURCHASES_FREQUENCY CASH_ADVANCE_FREQUENCY CASH_ADVANCE_TRX PURCHASES_FREQUENCY PURCHASES_FREQUENCY PURCHASES_FREQUENCY CASH_ADVANCE_FREQUENCY CASH_ADVANCE_FREQUENCY PURCHASES_FREQUENCY PURCHASES_F 40.900749 95.40 95.4 0.083333 0.818182 0.00 0.000000 0.166667 0.000000 0.000000 **0** C10001 C10002 3202.467416 0.909091 0.00 0.00 0.0 6442.945483 0.000000 0.000000 0.000000 0.250000 773.17 **2** C10003 2495.148862 1.000000 773.17 0.0 0.000000 1.000000 1.000000 0.000000 0.000000 0 **3** C10004 1666.670542 0.636364 1499.00 1499.00 0.0 205.788017 0.083333 0.083333 0.000000 0.083333 **4** C10005 817.714335 1.000000 16.00 16.00 0.0 0.083333 0.083333 0.000000 0.000000 0.000000

In [4]: df.describe()

Out[4]:		BALANCE	BALANCE_FREQUENCY	PURCHASES	ONEOFF_PURCHASES	INSTALLMENTS_PURCHASES	CASH_ADVANCE	PURCHASES_FREQUENCY	ONEOFF_PURCHASES_FREQUENCY	PURCHASES_INSTALLMENTS_FREQUENCY	CASH_ADVANCE_FREQUENCY	CASH_ADVANCE_TRX	PURCHASES
	count	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.000000	8950.0
	mean	1564.474828	0.877271	1003.204834	592.437371	411.067645	978.871112	0.490351	0.202458	0.364437	0.135144	3.248827	14.7
	std	2081.531879	0.236904	2136.634782	1659.887917	904.338115	2097.163877	0.401371	0.298336	0.397448	0.200121	6.824647	24.8
	min	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.0
	25%	128.281915	0.888889	39.635000	0.000000	0.000000	0.000000	0.083333	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	1.0
	50%	873.385231	1.000000	361.280000	38.000000	89.000000	0.000000	0.500000	0.083333	0.166667	0.000000	0.000000	7.0
	75 %	2054.140036	1.000000	1110.130000	577.405000	468.637500	1113.821139	0.916667	0.300000	0.750000	0.222222	4.000000	17.0
	max	19043.138560	1.000000	49039.570000	40761.250000	22500.000000	47137.211760	1.000000	1.000000	1.000000	1.500000	123.000000	358.0

Обробка даних

fun_elbow(X_pca)

In [5]: df.drop(columns=['CUST_ID', 'TENURE'], inplace=True)
заповнення нульових значень

df.fillna(df.mean(), inplace = True)

Зменшення розмірності методом головних компонент PCA (Principal Component Analysis)

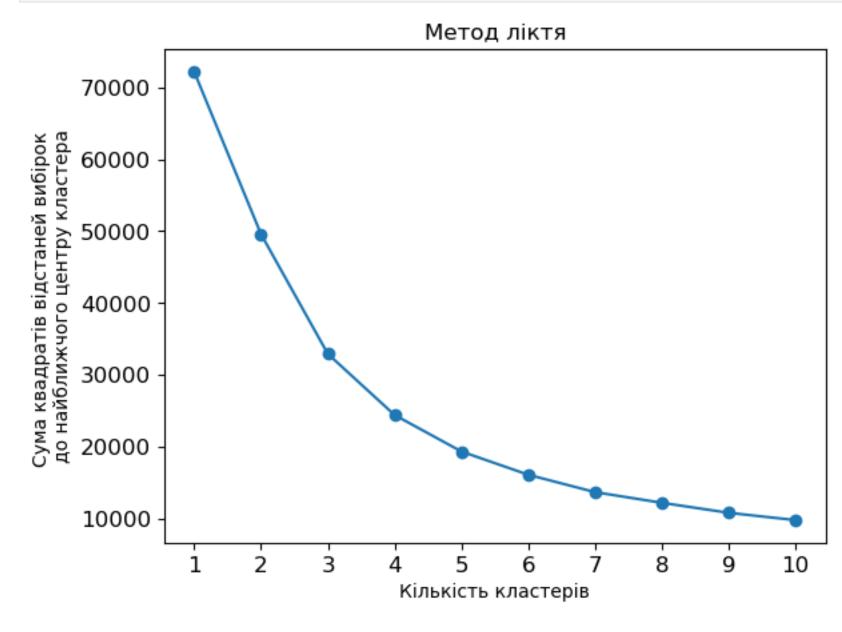
In [6]: ss = StandardScaler()
X = ss.fit_transform(df)

Reducing Dimensions
pca = PCA(n_components = 2)
X_pca = pca.fit_transform(X)

Fit KMeans
kmeans = KMeans(n_clusters = 4, random_state = 0)
kmeans.fit(X_pca)
pred = kmeans.predict(X_pca)

In [7]: def fun_elbow(X_pca):
 inertias = []
 n=10
 for i in range(1,n+1):
 kmeans = KMeans(n_clusters=i)
 kmeans.fit(X_pca)
 inertias.append(kmeans.inertia_)

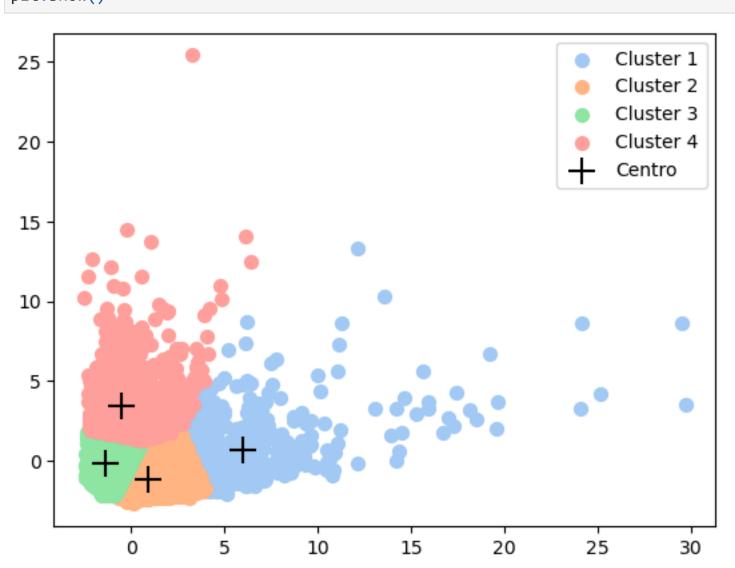
plt.plot(range(1,11), inertias, marker='o')
plt.title('Метод ліктя')
plt.xlabel('Кількість кластерів')
plt.ylabel('Сума квадратів відстаней вибірок \nдо найближчого центру кластера')
plt.xticks(range(1, n+1), fontsize=12)
plt.yticks(fontsize=12)
plt.show()



За методом "ліктя" визначили, що кластерів 4.

In [8]: n_clusters = 4
 colors = sns.color_palette('pastel')[0:n_clusters]
 for i in range(n_clusters):
 plt.scatter(X_pca[pred == i, 0], X_pca[pred == i, 1], s = 50, label = 'Cluster' + str(i + 1), color = colors[i])

plt.scatter(kmeans.cluster_centers_[:, 0], kmeans.cluster_centers_[:, 1], s = 200, marker = '+', c = 'black', label = 'Centro')
 plt.legend()
 plt.show()



Так як у нас 4 кластери, до яких відносяться об'єкти вибірки, то можна розділити всіх клієнтів на 4 групи і пропонувати їм різні послуги. Зокрема, різні рівні підписок, різну таргетовану рекламу, різні товари і таке інше.