

# 3. Startup Data analysis (헬스케어 스타트업)

## ○ Data

- user\_data.head() → (10000, 14)
- 컬럼 설명
  - ① Access Code : 고객식별코드
  - ② Name : 고객 이름
  - ③ Gender : 고객 성별
  - ④ Age : 고객 나이
  - ⑤ Height : 고객 키(cm)
  - ⑥ Initial Weight : 회원 가입 시 몸무게(kg)
  - ⑦ Lowest Weight : app을 이용하는 동안  
가장 낮은 몸무게
  - ⑧ Target Weight : 회원 가입 시 설정한 목표 몸무게
  - ⑨ Product Name : 상세 제품명
  - ⑩ Status : 고객의 유료 서비스 결제 현황
  - ⑪ Price : 서비스 구입 가격
  - ⑫ Purchased At : 서비스 구입 시간
  - ⑬ Payment Type : 결제 방식
  - ⑭ Channel : 서비스 구입 경로(구글, 페이스북, 네이버 등)

## ○ Environment

- Python 3.73 with `jupyter==1.0.0`
- pandas, numpy, matplotlib

## ➤ Perpose

데이터 전처리 → 운영, 마케팅, 코칭 팀의 요청사항을 분석한 뒤 분석 결과 전달

- 마케팅 팀 : 데이터 분석 결과를 통해 페이스북 광고 채널의 예산 재조정
- 운영팀 : 데이터 분석 결과를 통해 찾아낸 VIP고객에게 혜택을 제공, 로열티 제고
- 코칭 팀 : 데이터 분석 결과를 통해 고객의 코칭 만족도를 바탕으로 코칭 방침을 개선

## ➤ Question & Solution

- 무료 사용자 중, 유료 사용자로 전환할 확률이 가장 높은 연령/성별은 어디인가?
  - 여성 36 ~ 54세 CAC(Customer Acquisition Cost)체크 후  
여성 25 ~ 35세와 동일하다면 마케팅 예산을 늘리는 것을 제안
  - 여성 36 ~ 54세 CAC가 상대적으로 높다면, 이 CAC을 낮추는 방안을 수립해야 함
- 무료 사용자들은 주로 어느 조건하에 유료 사용자로 전환하는가?
  - 월-수요일에 광고예산 집중해야 함. 구매를 유도하는 메일, 모바일 noti피케이션을 제안함
  - 페이스북 > 이메일 > 네이버 > 기타채널 순으로 구매율이 나타났으며,  
구매량 및 결제율을 고려했을 때 네이버 검색채널을 집중적으로 튜닝해야 함
  - 내부에서 트래킹 코드나 데이터 클리닝 코드를 수정, 기타채널을 더 세분화 시켜야 함
- 유료 사용자를 코칭하는 코치 중, 어느 코치가 가장 만족도가 높은가?
  - 결제율 ↑ & 취소율 ↓ 코치를 sort하여 운영팀에 명단을 제공
  - 해당 코치의 노하우를 다른 코치들에게 전파하여 고객에게 만족도를 높일 수 있도록 개선요청