LESSON 7 : Phân tích Phân khúc Khách hàng theo RFM

**- Deadline : *Giảng viên / mentor set deadline và điền vào mục này trước khi gửi cho học viên***

**- Phương thức nộp bài : *Nêu rõ học viên sẽ gửi bài tập trực tiếp cho mentors hay gửi vào 1 folder đã được tạo sẵn. Nếu là folder tạo sẵn, vui lòng đính kèm link nộp bài vào đây !***

# Mục đích

*Bài tập này sẽ giúp các bạn củng cố kiến thức đã học, sau khi hoàn thiện các bài tập, các bạn có có thể đạt được :*

**Kỹ năng :**

* Ứng dụng mô hình RFM để thực hiện bài toán xác định phân khúc khách hàng

**Kiến thức :**

Các định nghĩa, khái niệm sẽ được củng cố thông qua phần bài tập này, bao gồm :

* Mô hình RFM

# Bài tập

Bạn hãy thực hiện việc phân tích lại bài toán RFM với dataset đã học trên lớp với SQL và Python, sau đó, hãy làm lại bài báo cáo hoàn chỉnh với các insight mà bạn nhận được sau khi đã phân tích.

Gợi ý:

* Với SQL:
* Sau khi tính các chỉ số R,F,M của các khách hàng, bạn sẽ sử dụng CASE WHEN để thực hiện việc segmentation khách hàng.
* Với Python:
* Sau khi tính các chỉ số R,F,M của các khách hàng, bạn có thể sử dụng thư viện pandas và numpy.where để thực hiện việc segmentation khách hàng.
* Bên cạnh việc tính toán các chỉ số bằng code Python, bạn có thể trực quan hoá các dữ liệu với Python nếu cần cho việc phân tích.