

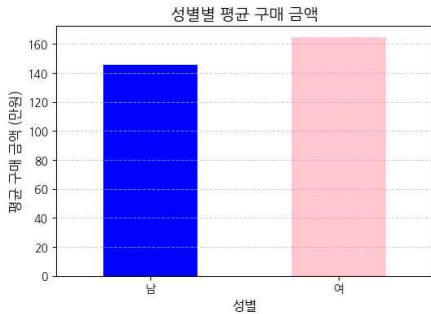
AI사무업무활용 5주차 과제

2020706126 김종운

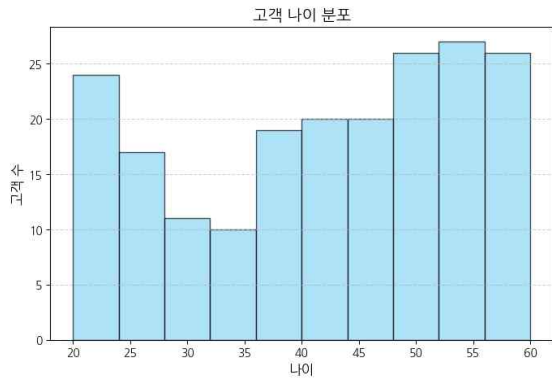
데이터 개요

- 고객 **200명**의 정보가 포함된 CSV 파일
- 고객의 기본 정보 + 구매 관련 데이터 포함

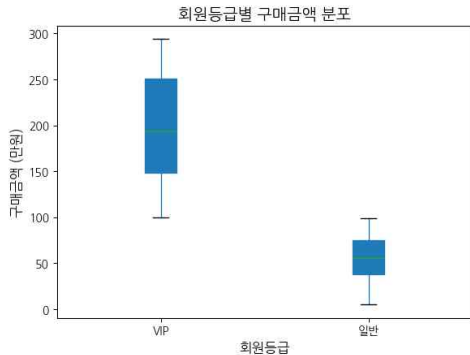
성별별 평균 구매 금액



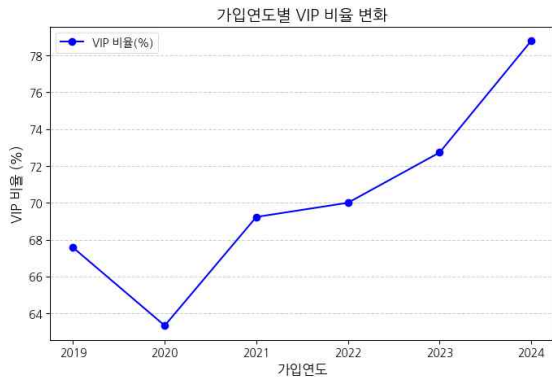
고객 나이 분포



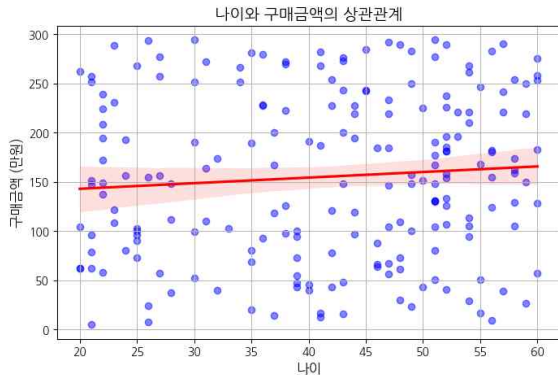
회원 등급별 구매금액 분포



가입연도별 VIP 비율 변화



나이와 구매금액의 상관관계



결과 해석 및 인사이트 제시

성별의 기준으로 봤을때 여성고객들의 소비 금액이 높은것으로 나타났으며, 나이를 기준으로 봤을때는 50대 이상의 고객들의 소비비율이 높았다. 또한 VIP 고객의 구매금액이 일반 고객의 구매금액의 약 두배가량의 차이를 보였으며, 나이와 구매금액의 상관관계는 크게 보이지 않았다.

결과 해석 및 인사이트 제시

VIP 전환 가능성이 높은 "준 VIP 고객"

vip 전환 가능성이 높은 고객에게 vip전환 혜택을 제공하기

ex) "이번달 추가 구매 시 VIP승급"등의 VIP전용 이벤트 진행

1회 구매 금액이 높은 "고액 구매 일반 고객"

단골 고객 전환 유도(구매 금액 누적 시 보너스 혜택 제공)

VIP 비율이 낮은 "저평가된 고객층" 공략

"VIP는 이런 혜택을 받습니다." 등의 장점 홍보

외에도 여성 고객과 50대 이상의 장년층 고객을 대상으로 하는 저격성 마케팅 또한 효과가 좋을 것으로 보인다.