

AI사무업무활용 과제

5주차 2강 과제

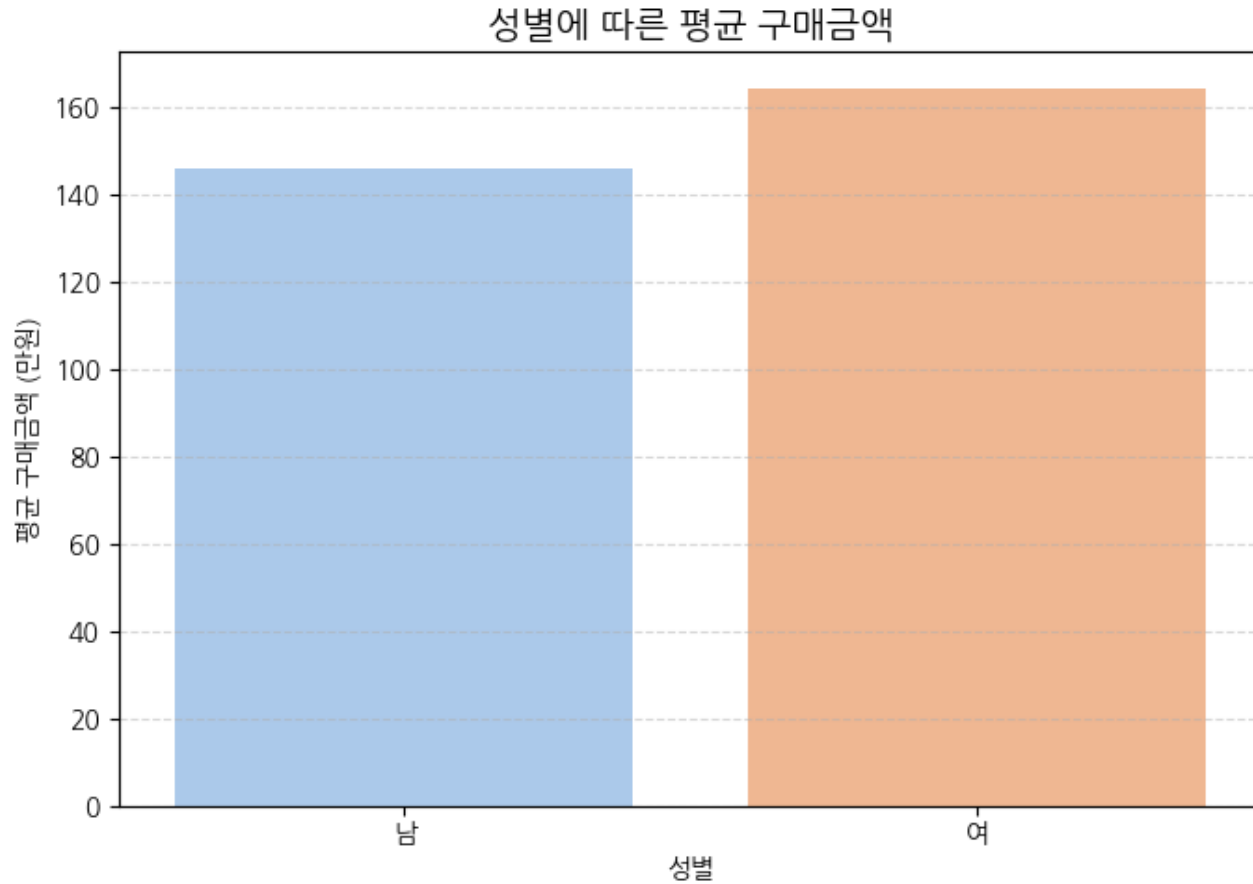
2019804024 국제학부 박 준 한

데이터 소개

- 항목: 이름, 성별, 나이, 구매금액(만원), 가입연도, 회원등급
- 데이터 수: 200명 (가공 고객 데이터)
- 주요 분석 대상: VIP vs 일반 고객

시각화 된 데이터들

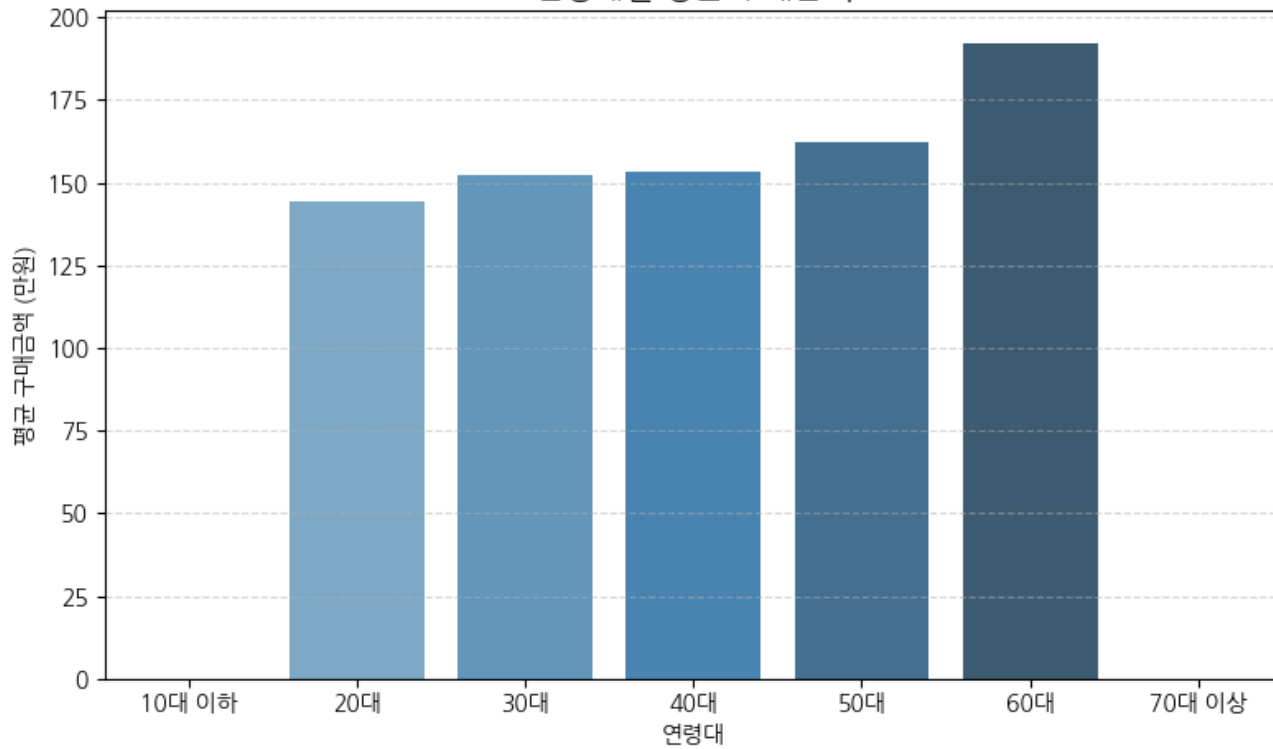
성별에 따른 평균 구매금액



여성 고객의 경우 남성 고객보다 약 18.63만원 더 사용하는 모습을 보임

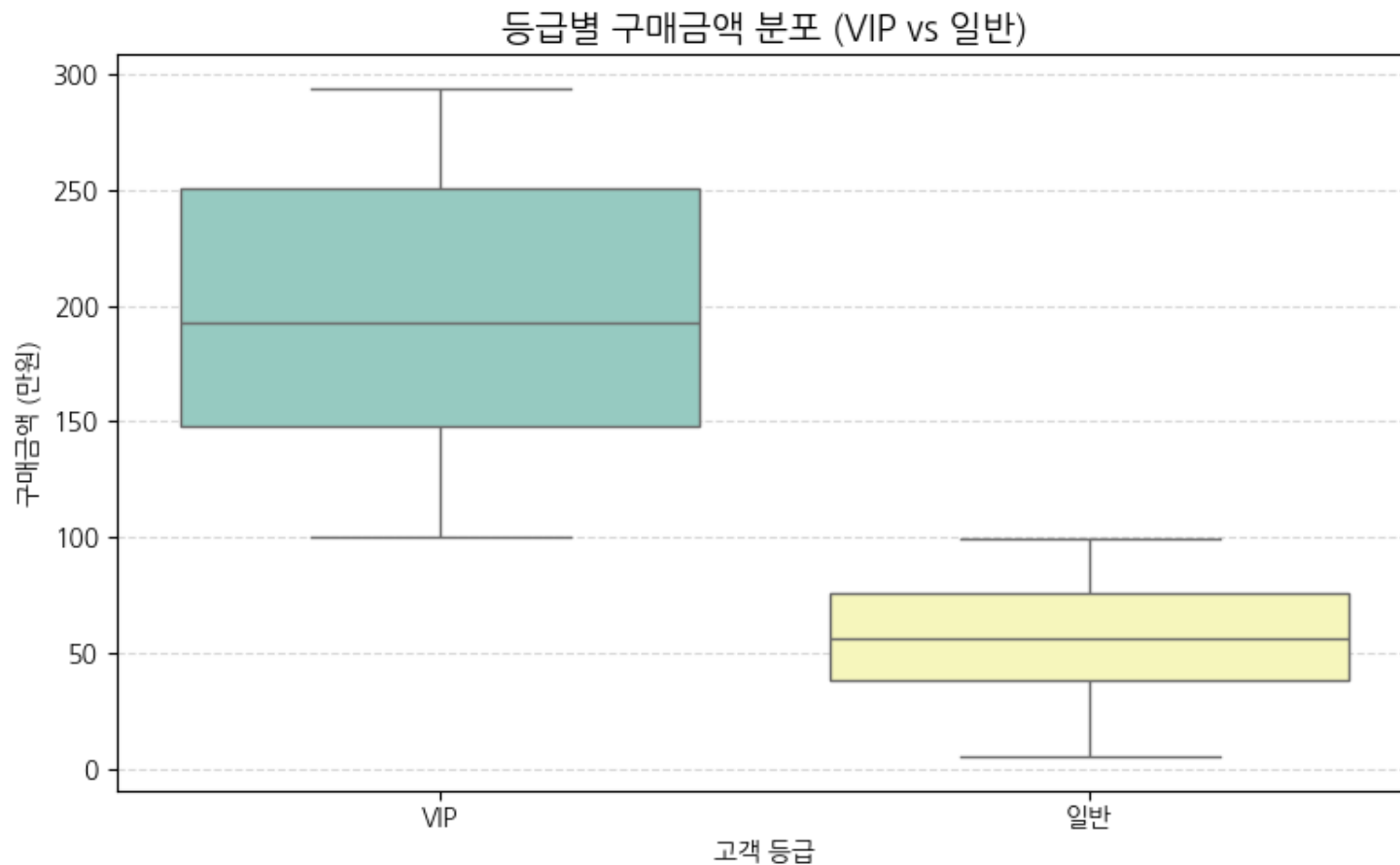
나이에 따른 평균 구매금액

연령대별 평균 구매금액



나이가 높은 연령층의 고객일수록 구매력이 높아 평균 구매금액이 높은 편

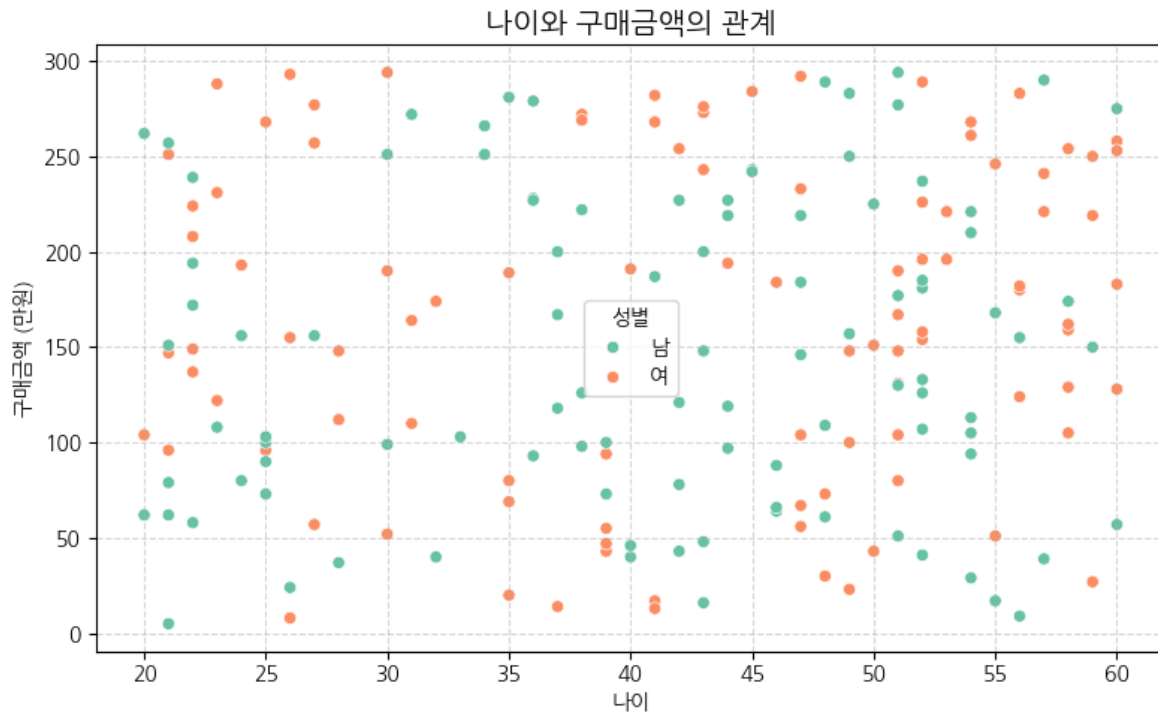
회원 등급 간 구매금액 차이



VIP등급 회원은 일반 등급 회원에 비해서 약 142.37만원가량 구매

데이터에 대한 분석

나이와 구매금액의 관계



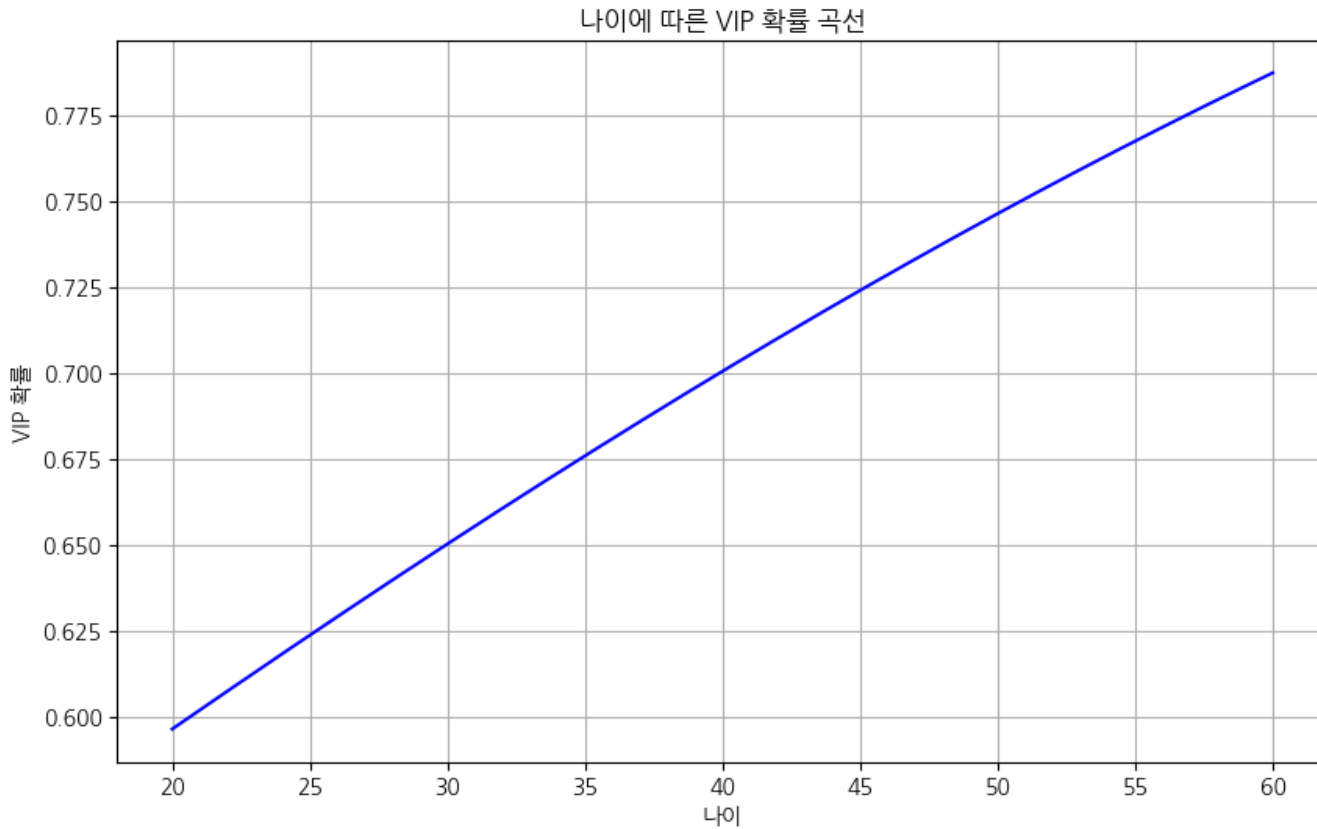
임의로 생성된 데이터인 만큼 나이와 구매금액간 상관관계가 뚜렷하게 나타나지 **않음**

나이와 구매금액 간의 피어슨 상관계수: 0.08

Q: 이전 그래프에서 나이가 증가함에 따라 평균 구매금액이 증가하지 않았냐?

A: 평균은 올라가는데 상관관계는 약할 수 있다.


나이에 따른 VIP 확률




구매금액의 관계가 크진 않지만
나이가 높을수록 VIP가 될 확률
이 높음

결과 및 인사이트

VIP 고객의 평균 구매금액이 훨씬 높다

- VIP 고객 평균 구매금액: 약 142.3만원
- 일반 고객 평균 구매금액: 약 33.1만원
- → VIP는 일반보다 평균 4배 이상 구매
-  마케팅 시사점:
VIP 고객에게 충성도 프로그램 유지,
일반 고객 중 잠재적 VIP 후보 선별 후 타겟 마케팅 효과적.

나이가 많을수록 VIP 확률이 높다

- VIP 여부와 나이의 상관관계는 약 **+0.58** 정도의 **양의 상관관계**
- 나이가 많아질수록 VIP 확률이 **선형적으로 증가**
-  **마케팅 시사점:**
연령대가 높은 고객층에 **프리미엄 서비스, 고가 제품 마케팅**이 효과적