

# 109-1 Business Analytics 期末報告：實務提案

Dr. Jiun-Yu Yu  
BA, NTU  
Oct 2020

2020.10.27

1

## 規則

- 全班共有 21 組 (每個題目將分配 2 ~ 3 組來分析)
- 每一組請排序想做的題目
- 開放表單請組長填寫，連結如下：
  - <https://forms.gle/DjHksrJZKv2C5eoo6>
- 與學長姐合作皆會簽署保密協定 (NDA) (有法律責任)

2020.10.27

2

## 題目一：發票存摺 [P1.1 & P1.2]

- 研究議題 [兩題]：

- 用戶使用 App 收集記錄電子發票，數十萬會員彙整成龐大數據集。
- 擬進行消費需求趨勢分析，以及主要品牌之間的動態競爭模式。

1. 連鎖咖啡店 [P1.1]
2. 連鎖手搖茶飲 [P1.2]

- 資料：

- 2020/1/1 – 2020/01/31 的發票樣本資料

2020.10.27

3

## 題目二：電商運動品牌 [P2]

- 研究議題：

- 建置品牌旗艦官網，掌握品牌數據與消費者輪廓。為品牌分析數位媒體市場及消費者行為，將數據轉為商機。
- 與 New Balance 合作，協助其操作並營運所有電商通路之販售。
- 請以業績最大化為目標，根據歷史之銷量、業績、流量、進貨量等資訊，針對定價策略提出建議。
- 根據提供之歷史資料，透過資料分析找出可以實際應用之 business insight，並針對發現之 insight 提供營運上之建議。

- 資料：

- 主要電商通路之銷售資料：momo、yahoo、蝦皮...
- 2020/01 ~ 2020/09

2020.10.27

4

## 題目三：電信公司 [P3.1 & P3.2]

- 研究議題 [兩題]：

- 5G 已上路，為因應 5G 世代對顧客的可能衝擊，也為了善用電信業的大數據優勢，擬運用已有之用戶資料來深入了解顧客行為，找出關鍵成功因素。
- 題目一：預測顧客續約率及流失率，並探討顧客流失之預警特徵。  
[P3.1]
- 題目二：電信代收優化。[P3.2]

- 資料：

- 過去一年，合約到期之顧客的續約或不續約行為；這些顧客的基本資料 (去識別化)，及其原合約之類別與屬性
- 加值服務的類型、購買及使用型態、額度風險程度... 等

2020.10.27

5

## 題目四：Outlet [P4]

- 研究議題：

- 台灣首創都會型連鎖 outlet，目前有三間賣場、超過 300 個櫃點、400 國內外精品及各式品牌進駐，餐飲經營包括漾客日料、215 歐廚及 ATC 等。營運已超過 15 年、累積 50 萬位會員。
- 根據數據分析提供會員分群建議，並分析其分群決策與效益。
- 依據分群模型推測會員行為，以進行精準行銷。

- 資料：

- 會員基本資料，包括代碼、居住地、性別、年齡... 等。
- 過去 1 ~ 3 年的消費記錄、消費明細、會員回饋方案等資料。

2020.10.27

6

## 題目五：公關顧問 [P5.1]

- 研究議題一：

- 哪些變數會影響既有客戶/新客戶的客戶分級？如何影響？如何預測客戶分級？既有客戶和新客戶？
- 當新客戶進來時，如何依據過往的資料和產出的模型，進行新客戶未來可達到分級的預測？
- 除了既有建檔欄位，還有哪些外部資料或因素會影響客戶分級？

- 資料：

- 客戶屬性資料 (客戶編碼、客戶量體、資本額...)
- 客戶建檔資料 (建立時間、客戶標籤、客戶分級...)
- 首次需求專案 (是否比稿、服務、類型...)
- 首次成功專案 (服務、類型、名稱)

2020.10.27

7

## 題目五：公關顧問 [P5.2]

- 研究議題二：

- 報價過高，得標機率低；報價過低，雖較易得標但公司所承擔之虧損風險亦高。
- 哪些專案相關的變數會影響專案報價？如何影響？
- 當客戶提出專案需求時，哪些變數會影響給客戶的報價？如何影響？

- 資料：

- 客戶屬性資料 (客戶編碼、客戶量體、資本額...)
- 客戶建檔資料 (建立時間、客戶標籤、客戶分級...)
- 專案類型

2020.10.27

8

## 進度規劃

- 11.03 議題、組別確認
- 11.17 資料取得完成
- 11.24 第一次 EDA 報告 (NTU COOL 上傳)；問題提出
- 12.08 進度報告 (NTU COOL 上傳)
- 12.22 進度報告 (NTU COOL 上傳)
- 01.05 期末報告