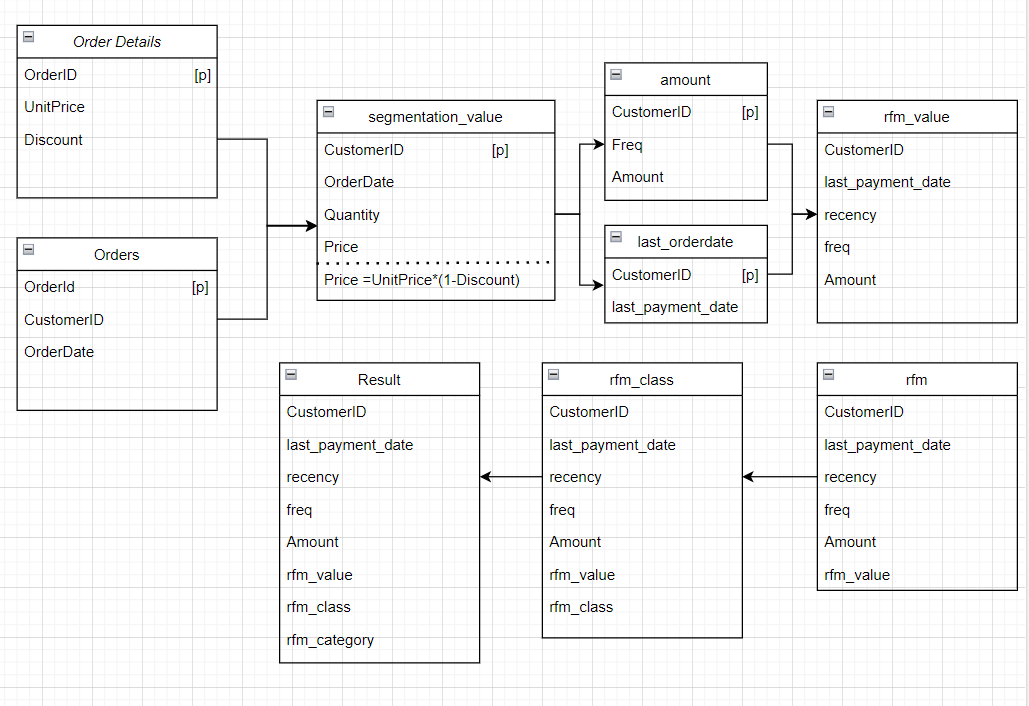
1. Objective : Customer Analysis dengan menganalisis Recency, Frequency, dan Monetary (RFM) dalam setahun (1997) berdasarkan pemesanan customer (Orders)
2. Design

Tabel :

1. Orders
2. Order Details

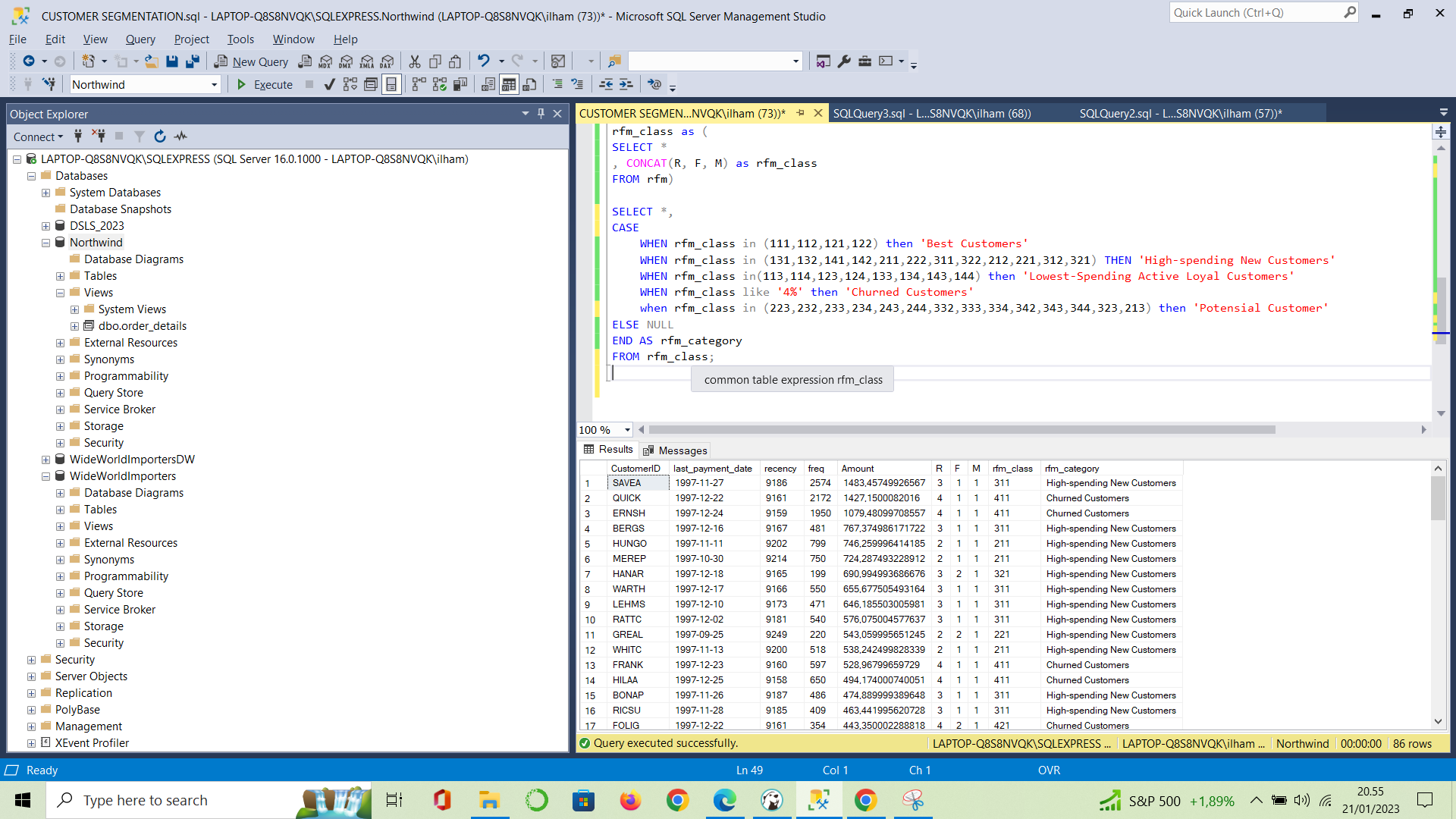
Flowchart



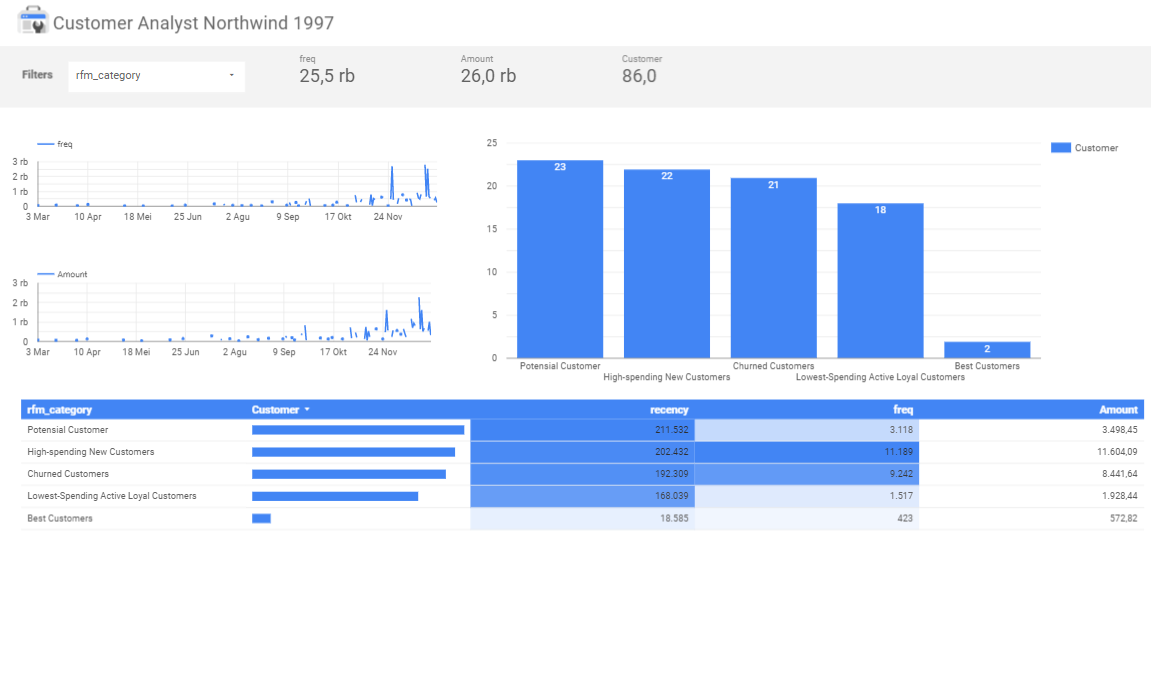
Penjelasan flowchart :

* 1. Semua proses join dengan inner join
  2. Segmentation\_value dengan Price adalah UnitPrice\*(1-Discount)
  3. Amount dengan freq adalah sum(Quantity) dan amount adalah sum(Price)
  4. Last\_orderdate dengan last\_payment\_date adalah max(OrderDate)
  5. Rfm\_value dengan recency adalah selisih tanggal last\_payment\_date dengan current\_date
  6. Rfm dengan nilai R,F,M adalah Quartile(Q4) ( asumsi interval 25%)
  7. Rfm\_class dengan rfm\_class adalah gabungan R,F,M
  8. Result dengan rfm category → source [RFM Segmentation, Analysis & Model Marketing | Optimove](https://www.optimove.com/resources/learning-center/rfm-segmentation) dan dilengkapi rfm\_class in (223,232,233,234,243,244,332,333,334,342,343,344,323,213) untuk 'Potensial Customer'

1. Pemrosesan dan Analisa



Visualisasi GDS



Link GDS : <https://datastudio.google.com/reporting/4eb3fd5d-76bd-4fd8-9f10-b6641f0cdee8>

1. Analisa

Berdsasarkan analisa dapat dilihat bahwa mayoritas customer Northwind dikategorikan sebagai customer yang potensial, ini berarti customer dapat dilakukan pendekatan marketing untuk meningkatkan customer tersebut agar menjadi customer yang best customer dengan transaksi yang sering dan jumlah amount yang besar.

Customer yang berpotensi dengan amount besar dapat kita lakukan pendekatan yang sama. Perlu diwaspadai terkait Churned Customer ini cukup signifikan, kita perlu melakukan survery kepada customer tersebut kenapa tidak pernah melakukan transaksi lagi ke platform kita. Best Customer kita masih minim kita perlu jaga ketat agar tidak selalu menjadi best customer.

1. PPT dan Github

PPT : <https://docs.google.com/presentation/d/1fxRkqTLMZmf8zVvS0jCayKqZOYNbBKhtCYnYjtAJvMc/edit?usp=sharing>

Github :

https://github.com/ilhamwawan/DSLS\_2023/tree/main/Data%20Engineer/Mini%20Project%20DE/Case%20Study/Customer%20Analysis