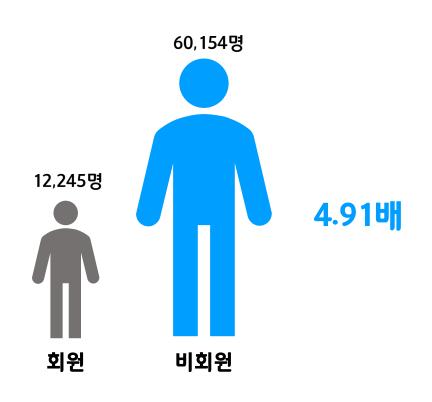
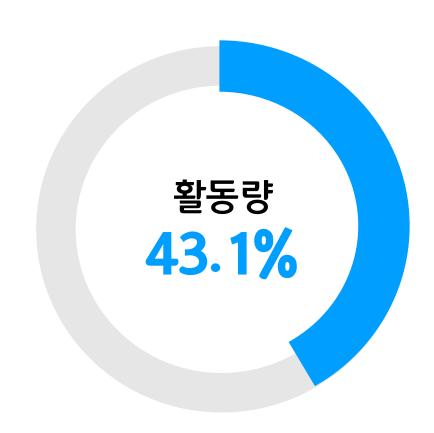


C L.pay | L.POINT

잠재고객 = <mark>비회원</mark> (로그인 기록이 없어 성별과 연령이 인식되지 않는 고객 유형)

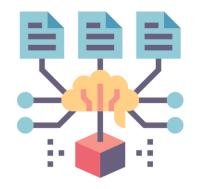




### 102 <u>프로세스</u> 프로세스 Concept











고객행동패턴 분석

비회원 식별 모델

고객 정보 기반 상품 추천 모델

회원 고객 행동 패턴 파악 행동 패턴 활용 비회원의 성별/연령 식별 고객 정보 기반 맞춤 상품 추천

### 프로세스 프로세스 Concept











맞춤 상품 추천

회원 고객 행동 패턴 파악

### 고객 유형 기반

중앙값 비교

변수의 분포가 고객 유형별로 다르게 나타나는가

⇒ 고객 유형을 분류하는 기준

### 구매 품목 기반

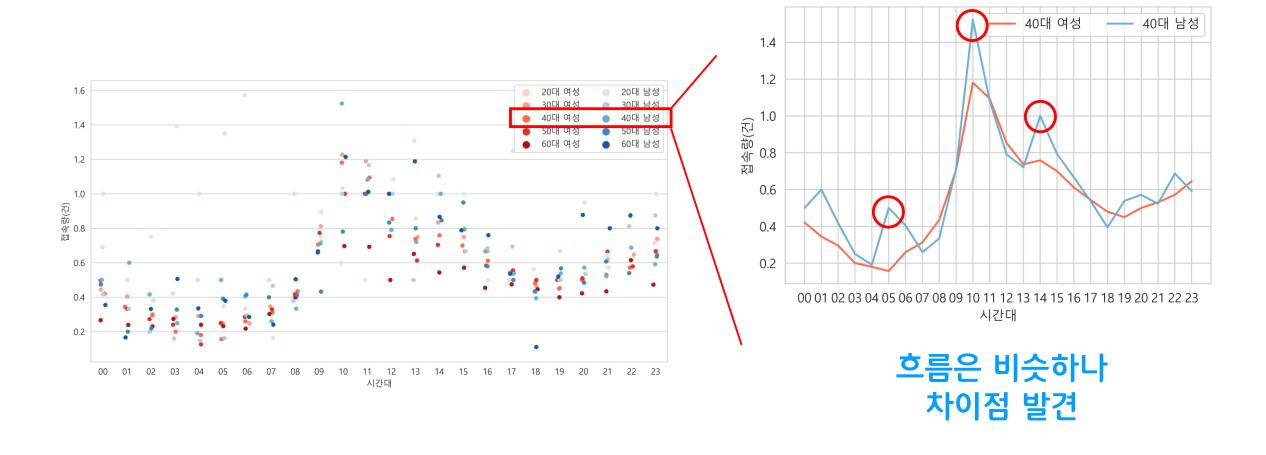
중앙값 비교

변수의 분포가 구매 품목별로 다르게 나타나는가

⇒ 추천 상품을 분류하는 기준

# 03 고객행동패턴 분석

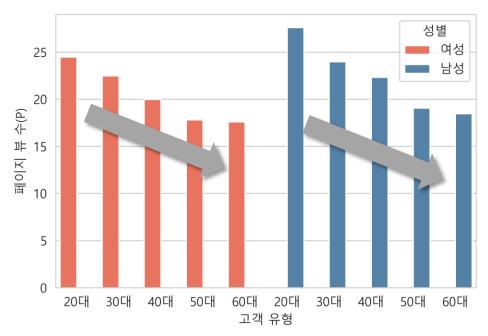
#### 고객 유형별 시간대별 접속량 추이



## 03 <u>고객행동패턴 분석</u>

페이지 뷰 수

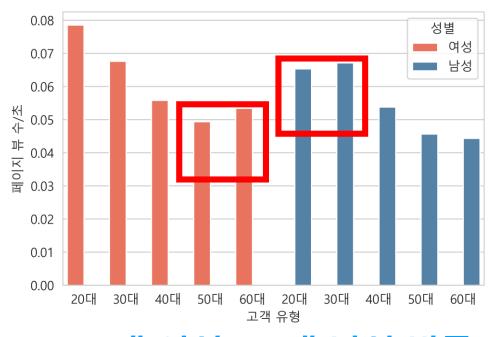
✔ 페이지 뷰 수란?
세션 내의 총 페이지(화면) 뷰 수를 의미합니다.



연령에 따라 감소

#### 페이지 서핑 속도

✔ 페이지 서핑 속도란?페이지 뷰 수를 총 세션 시간으로 나눈 값으로, 시간 단위 페이지 뷰 수를 의미



60대 여성, 30대 남성 반등

### ○ 고객행동패턴 분석



행동 유형별 활동량

검색

제품 세부정보 보기

장바구니 추가







연령에 따라 감소

40대 활동량 저조

20대 남성 활발

### ↑ 2 고객행동패턴 분석



\_ 구매 품목 간의 관계

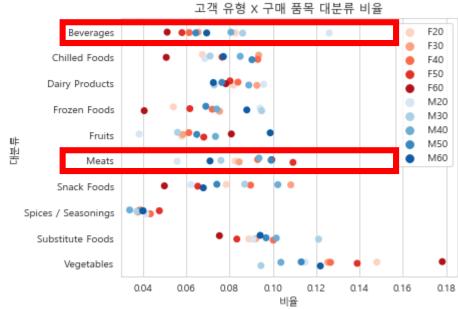
고객 유형 - 구매 품목

키워드 - 구매 품목

키워드 X 구매 품목 간의 관계(상위 10개 기준)

서핑 속도 - 구매 품목

페이지 서핑 속도 X 구매 품목 간의 관계(상위 10개 기준)





20대 남성 🛹 40대 여성





스낵, 냉동 식품

⇒ 판매량 상위 10개 품목에서 고객 유형, 키워드, 서핑속도가 구매 품목에 따라 다르게 관찰됨

# 프로세스 Concept







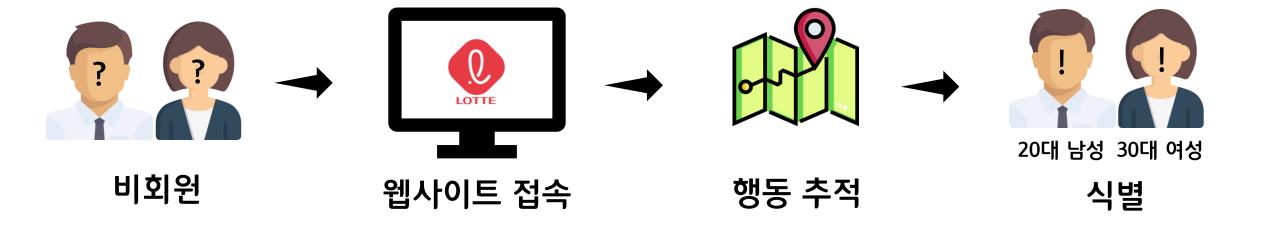




맞춤 상품 추천

행동 패턴 활용 비회원의 성별/연령 식별

### <u> 비회원 식별 모델</u> 모델 Concept



# 비회원 식별 모델 변수 형태

#### 흔적(trace)

세션 번호	서핑 속도	서핑 속도	평균 서핑
1	10	0	0
2	20	10	10/1 = 10
3	30	10 + 20 = 30	30/2 = 15

재방문 고객 고객 과거 행동패턴 반영

#### 실시간 변화량(realtime)

순번	행동 유형	검색	장바구니	결제 완료
1	검색	1	0	0
2	검색	2	0	0
3	장바구니	2	1	0
4	결제 완료	2	1	1

초기방문 고객 고객의 실시간 행동패턴 반영

### <u>비회원 식별 모델</u> <sub>알고리즘</sub>





# A Highly Efficient Gradient Boosting Decision Tree (고효율 그래디언트 부스팅 의사결정나무)



공신력



빠른 학습

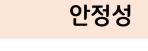


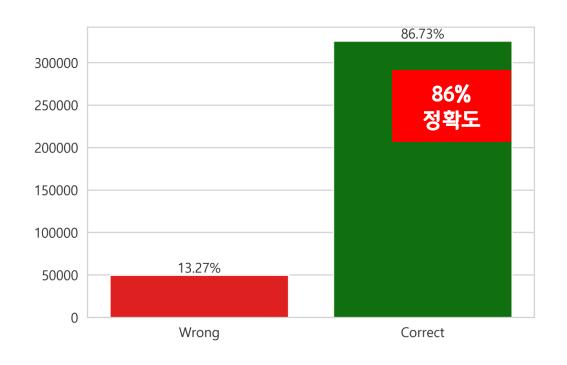
마이크로소프트 연구원 제작 Kaggle 예측 대회의 단골 우승 모델 자체 샘플링 및 차윈 축소 알고리즘 대용량 데이터에서 빠른 학습 가능 다양한 종류를 구분하는 목적에 적합한 분류 모델

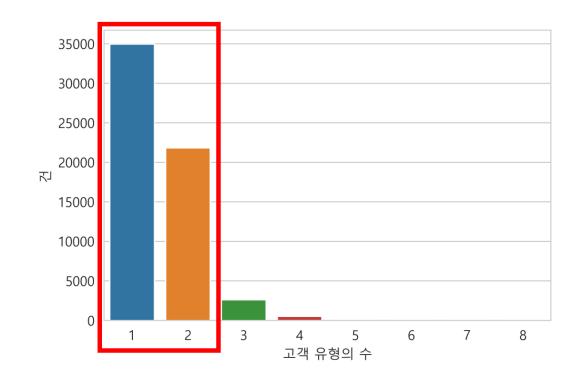
# 4 비회원 식별 모델 모델 성능











# **1** 프로세스 Concept









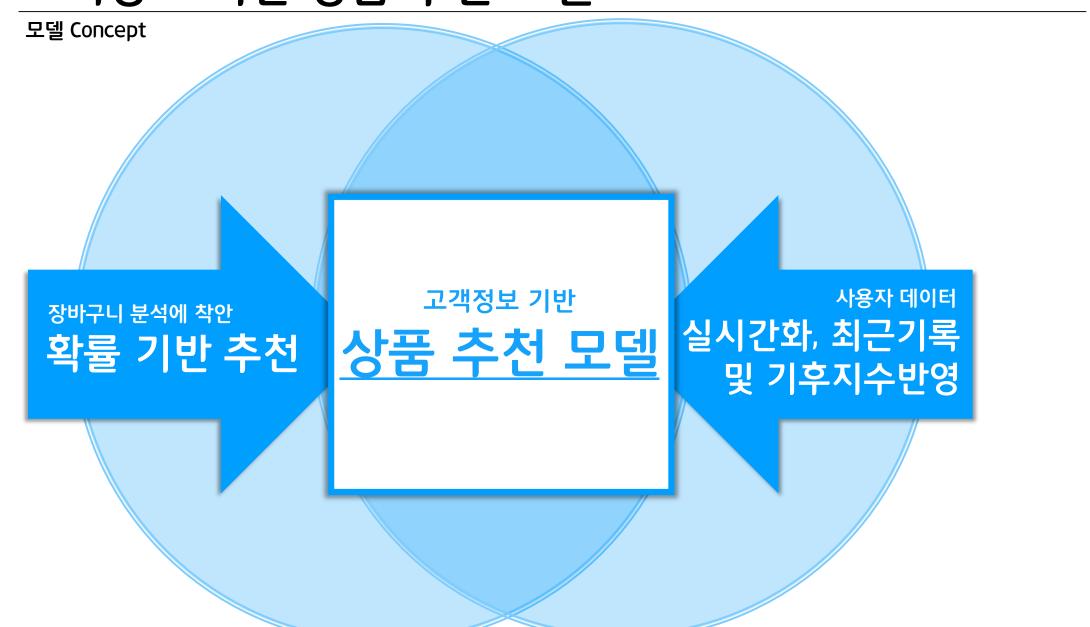


비회원 식별 모델

고객 정보 기빈 상품 추천 모델

외원 고객 행동 패턴 파익 행동 패턴 활용 비회원의 성별/연령 식별 고객 정보 기반 맞춤 상품 추천





### 고객정보 기반 상품 추천 모델



장바구니 분석 지표 신뢰도

신뢰도

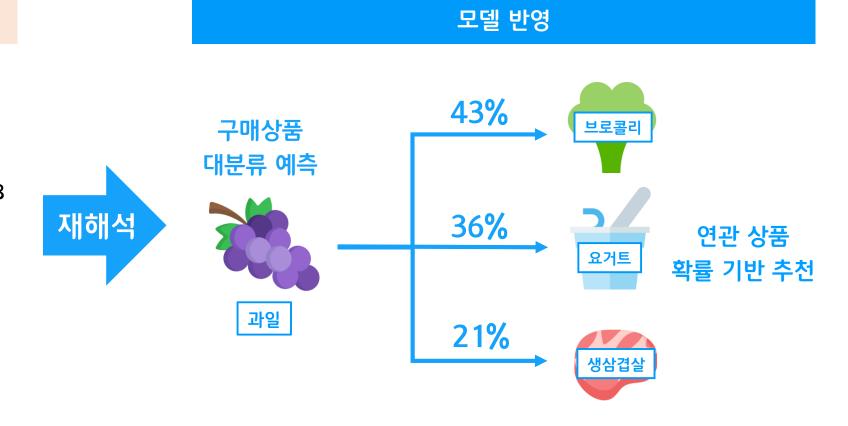
상품 A를 구매할 때 상품 B를 구매할 확률



▶ 신뢰도: 0.618

야채를 구매할 때 고기를 구매할 확률

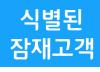
61.8%



신뢰도에 착안, 구매상품을 예측하고 연관된 상품을 확률에 기반하여 추천하고자 하였음

### ↑ 도 고객정보 기반 상품 추천 모델

모델 핵심변수 소개





남성 20대



ルタネッション **실시간** 행동패턴



사용자 최근행동 기록반영



매일 기후지수 반영









#### C L.pay | L.POINT

# 05 고객정보 기반 상품 추천 모델

핵심변수\_피처엔지니어링



### 실시간 행동패턴(Realtime)



#### 최근 행동 기록 반영(Latest)

고객	세션	시퀀스	행동 유형	걸린 시간
2	1	1	검색	30초
2	1	2	장바구니 추가	20초
2	1	3	구매 완료	50초
2	1	4	검색	50초



구매까지 시퀀스 수	구매까지 걸린 시간	구매까지 검색량
1	30초	1
2	50초	1
0(초기화)	0초(초기화)	0(초기화)
1	50초	1

고객	세션	시컨스	행동 유형
2	1	1	<빼빼로> 검색
2	1	2	<라면> 검색
2	1	3	<양파> 검색
2	1	4	구매 완료
2	1	5	<스크류바> 검색



최근 검색어 1	최근 검색어 2	 최근 검색어 6
없음	없음	 없음
<빼빼로>	없음	 없음
<라면>	<빼빼로>	 없음
<양파>	<라면>	 없음
없음(초기화)	없음(초기화)	 없음(초기화)

고객	세션	페이지 서핑 속도
2	1	1분 당 10장
2	2	1분 당 20장
2	3	1분 당 30장
2	4	1분 당 40장
2	5	1분 당 50장



최근 서핑 속도 1	최근 서핑 속도 2	최근 서핑 속도 3
없음	없음	없음
1분당 10장	없음	없음
1분당 20장	1분당 10장	없음
1분당 30장	1분당 20장	1분당 10장
1분당 40장	1분당 30장	1분당 20장

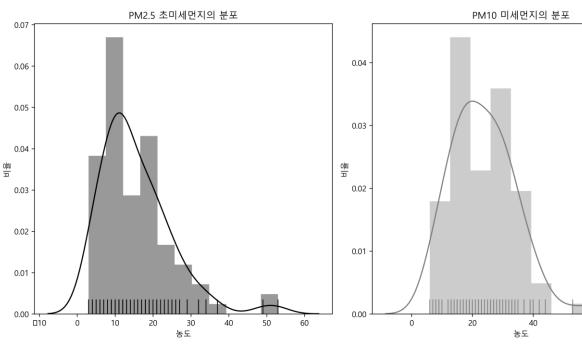
### ○ \_ 고객정보 기반 상품 추천 모델

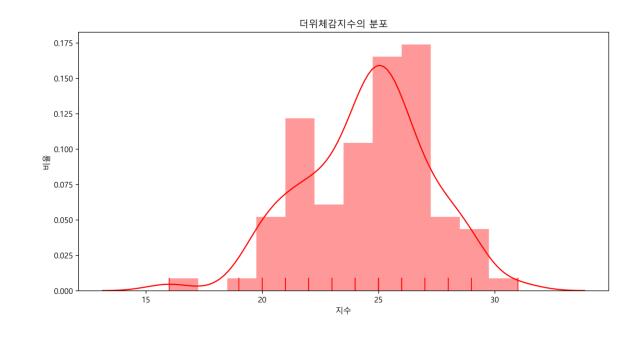


핵심변수\_피처엔지니어링



#### 매일 기후지수 반영(Daily weather)

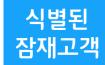




7-9월 중 미세먼지 농도와 더위체감지수가 다양하게 분포. 따라서 상품 구매를 위한 변수로 작용할 수 있다고 판단.

# 05 고객정보 기반 상품 추천 모델

모델 파이프라인







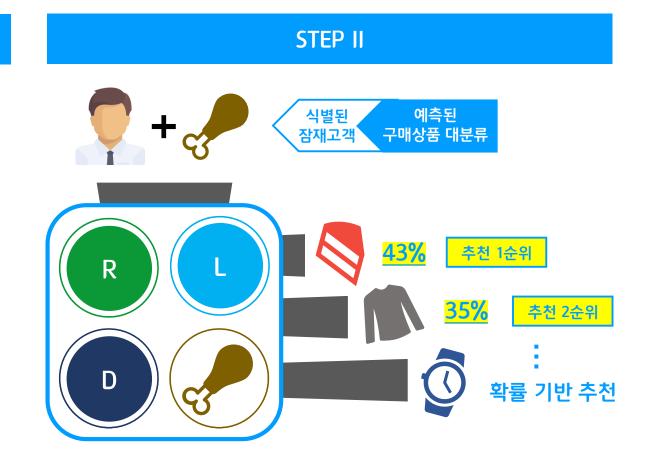
### 고객정보 기반 상품 추천 모델



단계별 과정 및 성능

# STEP I 식별된 잠재고객

고객 행동패턴 기반 구매상품 대분류 예측 정확도 약 60%



고객 행동패턴·구매상품 반영 확률 기반 상품 추천 정확도 약 50%



### <u>비즈니스 활용방안</u>

실제 적용 사례

고객	세션	순번	검색어
864	6	1	컬리수
864	6	2	컬리수 트레이닝



아동복 브랜드 30대의 젊은 어머니로 경험적 추론 가능





비회원 식별 모델로 고객 유형 식별



상품 추천 모델1로 대분류 1가지 예측



상품 추천 모델2로 상품 6가지 예측

## 06

### 비즈니스 활용방안

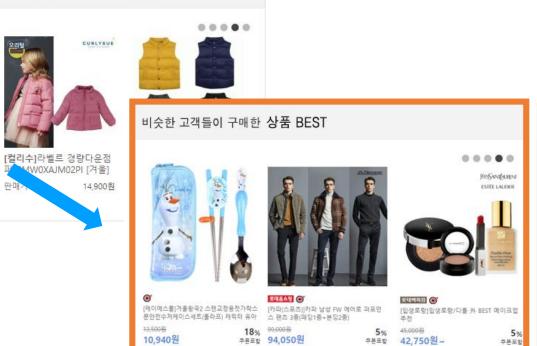


#### 실제 적용 사례

고객	세션	순번	검색어	예상 고객	대분류	추천 1순위	추천 2순위	추천 3순위	 추천 6순위
864	6	1	컬리수	30대 여성	아동의류	아동식기	남성 스포츠 하의	메이크업 세트	 밥솥

이 상품을 보는 고객들이 함께 본 상품 BEST







### 컬리수 검색결과

아동식기/남성 스포츠 하의/메이크업 세트

# U6 비즈니스 활용방안

#### C L.pay | L.POINT

#### 실제 적용 사례

고객	세션	순번	검색어	예상 고객	대분류	추천 1순위	추천 2순위	추천 3순위	 추천 6순위
864	6	2	컬리수 트레이닝	30대 여성	아동의류	아동식기	아동 목용용품	돈까스	 아이브로우





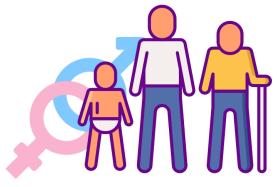


컬리수 트레이닝 검색결과

<아동식기/아기목용용품/돈까스>

### <u>비즈니스 활용방안</u>

기대 효과





직관적인 해석

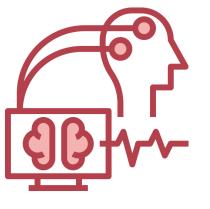
순발력 있는 대응 속도



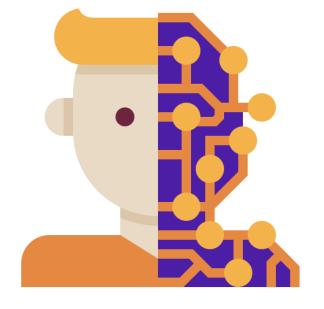
AI 알고리즘 기반 스마트 마케팅

객관적인 추론

시스템 구축 소요 시간







하이브리드 방식의 플렉서블 마케팅

# 비즈니스 활용방안 제언



A01 ~ A03 별로 데이터 불균형 존재



업종 별로 데이터를 구분하여 적용

비회원의 거래 정보 부재



거래 정보를 추가하여 과거 구매 기록 반영

3 고객 위치 정보 부재



해당 위치의 정밀한 기후 변수를 적용

고객이 살펴본 상품 분류 정보 부재



과거 상품 분류 탐색 정보를 변수로 활용



