**이커머스 고객 데이터 분석**

**[목표]**

경진대회 데이터를 바탕으로 대회에서 요구하는 목적에 맞는 분석 진행

**[역할]**

데이터 전처리, 스케일링, 클러스터링(K-means), 프리미엄 고객 칼럼 분석

**[데이터]**

기본 데이터는 다음과 같다.

텍스트, 스크린샷, 폰트, 문서이(가) 표시된 사진

AI가 생성한 콘텐츠는 부정확할 수 있습니다.

5개의 csv파일을 고유 칼럼인 ‘고객ID’를 기준으로 하나의 csv파일로 합쳤다.

‘**고객 세분화하고 그들의 행동 패턴과 구매 경향을 이해**’ 하는 것이 목적이었으므로 칼럼 분석을 진행하되 가공이 필요하다고 생각했다.

1. 칼럼 추가
   1. 구매금액 ( 수량 \* 평균금액 )
   2. 초중말 ( 거래날짜 [ 1~10일 : 초 / 11~20일 : 중 / 20일~ : 말 ] )
   3. 월 ( 거래날짜 [ ‘Jan’, ‘Feb’, ‘Mar’ … ‘Dec’ ]
   4. 요일 ( 거래날짜 [ ‘월요일’, … ‘일요일’ ]
   5. 가입기간 ( 가입기간/12 [ 1년기준 ] )
2. 칼럼 제거
   1. 거래ID, 제품ID, 쿠폰코드, GST ( 분석과 관련없는 칼럼 )
   2. 거래날짜, 평균금액 ( 내용 추출 완료 )

고객 세분화를 진행하기 앞서 스케일링이 필요하다고 생각했다. 그 이유는 데이터 자체가 long tail 성질을 띄고 있어 추후 모델을 돌릴 때 과적합이 될 수 있기 때문이다.

텍스트, 스크린샷, 도표, 라인이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명 텍스트, 스크린샷, 도표, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

진행한 스케일링 기법은 4가지이다.

1. Log Scaling : 데이터가 양수고, 데이터 사이의 크기가 크므로 이상치의 영향력을 줄이기 위함
2. Robust Scaling : 중앙값과 IQR(사분범위)값을 이용하여 이상치의 영향력을 줄이기 위함.
3. Cox-Box Scaling : 데이터가 양수이므로 정규분포의 형태로 만들어 모델의 성능을 높이기 위함
4. RFM Score : 엄밀히 스케일링 기법은 아니지만 고객 세분화에 주로 사용하는 기법으로 고객을 Recency, Frequency, Monetary를 비교하는 측면에 있어서 스케일링 기법으로 분류하기로 함.

스케일링 방법의 평가는 스케일링된 데이터들을 클러스터링 모델에 돌려 성능을 평가하는 방법으로 진행했다. 각 스케일링된 데이터들을 먼저 Elbow method를 통해서 적절한 K값을 알아내고 K-means 모델에 돌려 나오는 1. Loss function 2. Silhouette Score을 비교하여 적절한 스케일링 방법을 선택할 것이다.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Elbow | Loss | Silhouette |
| Log | 4 | 1961 | 0.3710 |
| Robust | 4 | 1477 | 0.4621 |
| Cox-Box | 4 | 1182 | 0.4325 |
| RFM | 4 | **779** | **0.5237** |

Loss Function값은 모델 예측값과 실제값의 차이이므로 적을수록 모델의 성능이 좋고,  
Silhouette Score값은 해당 데이터가 클러스터에 적절히 배치됐는가를 -1~1 사이로 알려주므로 클수록 성능이 좋다. 결국 스케일링 기법은 RFM으로, 군집수는 4개로 진행하게 되었다.

클러스터링 기법도 마찬가지로 비교 분석을 진행했다.

1. K-means : 가장 일반적인 방법. 간단하고 직관적이라 결과해석에 문제가 없고 대규모 다양한 데이터셋에 적용가능하며 빠름
2. GMM : 정규분포를 바탕으로 하는 모델로 이상치 탐지에 적절하며 소프트 클러스터링을 통해 데이터가 여러 클러스터에 속할 가능성을 고려함
3. DBSCAN : 밀도 차이를 기반으로 한 알고리즘으로, 복잡하고 기하학적인 분포도를 가진 데이터에 이점이 있음. 이상치 탐지에 좋은 성능이 있음

평가방법은 우선 각 기법의 최적의 클러스터 개수를 파악하고, 그 개수대로 진행했을 때 나온 silhouette score를 비교하기로 했다. GMM모델은 BIC라는 모델성능평가지표가 따로 있으므로 해당 지표와 비교했다. 결과는 GMM모델은 적정 클러스터 수가 10개로 세분화를 진행하기에는 너무 많은 개수라 기각했고, K-means가 가장 높은 silhouette score (0.5237)로 결정했다.

즉 RFM분석을 통해 데이터를 스케일링하고 K-means기법을 사용해 클러스터링을 진행했다.

텍스트, 도표, 그래프, 라인이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

4개의 군집을 1. 일반고객 2. 재구매 유도 고객 3. 프리미엄 고객 4. 이탈 위험 고객으로 나누고 칼럼별 분석을 진행했다.

**[분석]**

담당한 고객 군집은 프리미엄 고객은 모든 측면에서 가게에 이익을 가져다주는 고객층이다. 따라서 해당 고객층을 유지하는 것에 주의를 기울여야 한다. 그러기 위해선 할인, 경품, 이벤트같은 서비스 차원에서 힘을 쏟는 전략을 세웠다.

1. 고객층 분석

우선 고객층에 대해 분석을 진행했다. 총 7개의 칼럼을 ( 성별, 고객지역, 시간대(초중말/ 월/요일), 제품카테고리, 쿠폰상태 )기준으로 분석해봤다.

< 성별 >



< 고객지역 >

텍스트, 폰트, 번호, 스크린샷이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

<시간대 - 초중말>

텍스트, 폰트, 라인, 스크린샷이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

<시간대 - 월>

텍스트, 스크린샷, 번호, 폰트이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

<시간대 - 요일>

텍스트, 폰트, 번호, 라인이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

<제품카테고리>

텍스트, 스크린샷, 문서, 번호이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

<쿠폰상태>



종합해보자면 프리미엄 고객층은 **여성**이 남성에 비해 총 판매수량(+167%), 총 거래횟수(+166%), 총 매출(+162%)을 기록했고, 전체적으로 60%이상의 비중을 차지하고 있다.

지역에서는 **Chicago**(미국 중서부)와 **California**(미국 서부)에서 판매수량, 매출, 거래횟수의 70%를 담당하고 있다.

시간대별로 살펴보자면, 초(1일~10일) 중(11일~20일) 말(21일~) 시기별로는 큰 차이가 없고, 그나마 **중순**에 소비패턴이 늘어난 것을 볼 수 있었다.

월단위로 보자면 연초에는 소비가 적다가 **4월**에 한번 소비가 늘어나고 **8월부터 연말**까지도 높은 소비율을 보였다. 4월에는 연말 신고 기간, 따뜻해진 날씨, 학기의 시작 8월 이후는 명절, 학기의 시작, 연말 휴가 등 여러 요인으로 인한 것으로 보인다. 따라서 이 시기를 적절하게 이용하면 될 것 같다.

요일단위에서는 예상한 그대로 **금요일**에 판매수량이 가장 많았지만 의외로 **수요일**에는 거래량이 적음에도 매출이 금요일과 비슷하게 나왔다.

제품별로는 **Office**(사무용품)이 제일 많은 판매량을 가졌지만 그에 비례해 매출은 나오지 않았다. 그에 이어서 **Apparel**, Drinkware, Lifestyle, **Nest-USA**가 순위에 있지만 Apparel은 판매수량 대비 매출이 준수하게 나오고, Nest-USA가 판매되는 수량도, 금액도 매우 높기 때문에 해당 제품에 대한 관리가 필요하다. 참고로 다른 **Nest**+@ 제품들도 높은 수익성을 보장하고 있다.

쿠폰같은 경우 **Clicked**(클릭만하는 고객)가 전체의 50%를 차지하고 Used(쿠폰을 사용한 고객)은 35%밖에 안됐다. 따라서 클릭에서 사용으로 전환할 수 있도록 쿠폰이 넓은 범용성을 가지고 가야한다.

1. 판매량, 매출이 높은 제품에 대한 장려 (상위 5)텍스트, 도표, 스크린샷, 그래프이(가) 표시된 사진

   자동 생성된 설명

성별별로 판매량이 높은 제품들을 확인해 봤다. 비율을 봤을 때 남성/여성간의 제품 선호도은 큰차이가 보이지는 않았다. ( 각 성별 다 비슷한 제품을 구매를 한다 ) 그나마 여성은 Drinkware보단 Apparel을 선호하는 것으로 보인다. 하지만 판매량은 여성이 압도적으로 많으므로 여성에게 집중적으로 마케팅을 해야한다,  
텍스트, 스크린샷, 폰트, 그래프이(가) 표시된 사진

AI가 생성한 콘텐츠는 부정확할 수 있습니다.

성별별 월별 판매량, 매출이다.

남성은 8,9월에 급격하게 소비량이 늘어나고, 여성은 4월에 한번 많은 소비를 하고 5월부터 천천히 소비량을 늘려나간다.

텍스트, 도표, 스크린샷, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명텍스트, 도표, 스크린샷, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

텍스트, 스크린샷, 도표, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

지역별 판매량이다. 높은 판매량과 매출을 가진 Chicago와 California지역을 보면 소비내역이 비슷하다. New Jersey는 Lifestyle / New\_York 과 Washington DC지역은 Apparel의 비중이 높았다. 지역별로 달리 상품에 대한 마케팅을 진행해야한다.

텍스트, 도표, 스크린샷, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

시간대(초중말)별 판매량이다. 중순에 소비가 늘어나는 것은 전체적으로도 판매량이 증가했지만, Apparel과 Office 제품에서 특히 늘었다. 즉, 중순에는 Apparel과 Office에 대한 소비가 많아지는 시기이므로 두 제품에 대한 마케팅을 진행해야한다.

텍스트, 도표, 스크린샷, 디자인이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명도표, 텍스트, 라인, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

시간대(월)별 판매량이다. 4월, 8월달에는 전체적으로도 올랐지만 Apparel과 Notebooks & Journals의 판매량이 증가한걸 봐서 ‘학기의 시작’이 매출에 영향을 미친 것을 알 수 있었다. 또한 거꾸로, 5월달의 Office 판매량이 4월에 비해 판매량이 절반으로 줄어든 것을 봐서 4월달의 ‘연말 신고 기간’이 끝난 후, 새로운 예산을 절약하기 위함이라고 생각된다. 따라서 4월달의 소비가 늘어난 것에 대해 ‘연말 신고 기간’도 영향을 미친다고 추측할 수 있다.

텍스트, 라인, 그래프, 도표이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

 특이하게도 8월부터 12월까지는 판매량은 줄지만 매출은 늘어난다. 이익을 많이 낼 수 있는 ‘NEST’ 계열의 제품들의 판매량을 확인해보니 판매량이 증가한 것으로 보였다

도표, 텍스트, 스크린샷, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명텍스트, 도표, 스크린샷, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

시간대(요일)별 판매량이다.  수요일부터 살펴보면 판매수가 적지만 매출이 금요일 수준으로 높은 것은 역시 NEST-USA 제품의 영향이 크다. 추측하건데 NEST 제품들은 설치가 필요로 하는 제품들이기 때문에 설치기사가 집을 방문해야 한다. 따라서 물건이  주말에 도착해야 하므로 수요일날 주문을 하는 것으로 보인다. 금요일은 수익률이 높은 Apparel 제품이 많이 판매되기 때문에 매출도 높은 것으로 추정된다.

라인, 그래프, 도표, 스크린샷이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명도표, 텍스트, 스크린샷, 그래프이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

쿠폰상태별 판매량이다. Clicked에서 Used로 전환이 중요하므로, 고객이 실제로 쿠폰을 써서 구매한 물건과, 쿠폰을 쓰려고 했으나 어떤 이유로 인해 쿠폰을 쓰지 않고 구매한 물건을 살펴봐야한다. 살펴보니 제품목록은 동일했고, 해당 제품들에 대하여 쿠폰의 범용성을 늘려서 고객 충성도를 올려야한다. 예를 들면 요즘 쿠폰은 ‘특정 금액 이상 구매시’, ‘특정 브랜드 구매시’ 같은 조건들이 붙어있기 때문에 쿠폰이 있다고해도 못쓸 수 있으므로, 그런 제한 없이 유연하게 쓸 수 있는 쿠폰을 제공한다면 쿠폰 사용량이 늘 것으로 예상된다. 달리 쿠폰을 안쓰는 고객들에게는 마케팅을 더 하여 충성도를 늘리는 방법을 사용하면 좋을 것 같다.