

## Chapter. 04

[ Revenue ] 고객 해지율 낮추고 CLV 높이기

# | 분석할 데이터 파악 : 통신사 고객 데이터 EDA

FAST CAMPUS  
ONLINE

직장인을 위한 파이썬 데이터 분석

강사. 최윤진

## Chapter. 04

# 분석할 데이터 파악 : 통신사 고객 데이터 EDA

## Chapter. 04

[ Revenue ] 고객 해지율 낮추고 CLV 높이기

# CLV 계산 및 활용 방안

FAST CAMPUS  
ONLINE

직장인을 위한 파이썬 데이터 분석

강사. 최윤진

## Chapter. 04

# CLV 계산 및 활용 방안

## Chapter. 04

[ Revenue ] 고객 해지율 낮추고 CLV 높이기

# 분석 모델링 : 해지할 고객은 누구인가?

FAST CAMPUS  
ONLINE

직장인을 위한 파이썬 데이터 분석

강사. 최윤진



## Chapter. 04

# 분석 모델링 : 해지할 고객은 누구인가?

## Chapter. 04

[ Revenue ] 고객 해지율 낮추고 CLV 높이기

# | 결과 해석 및 적용방안

FAST CAMPUS  
ONLINE

직장인을 위한 파이썬 데이터 분석

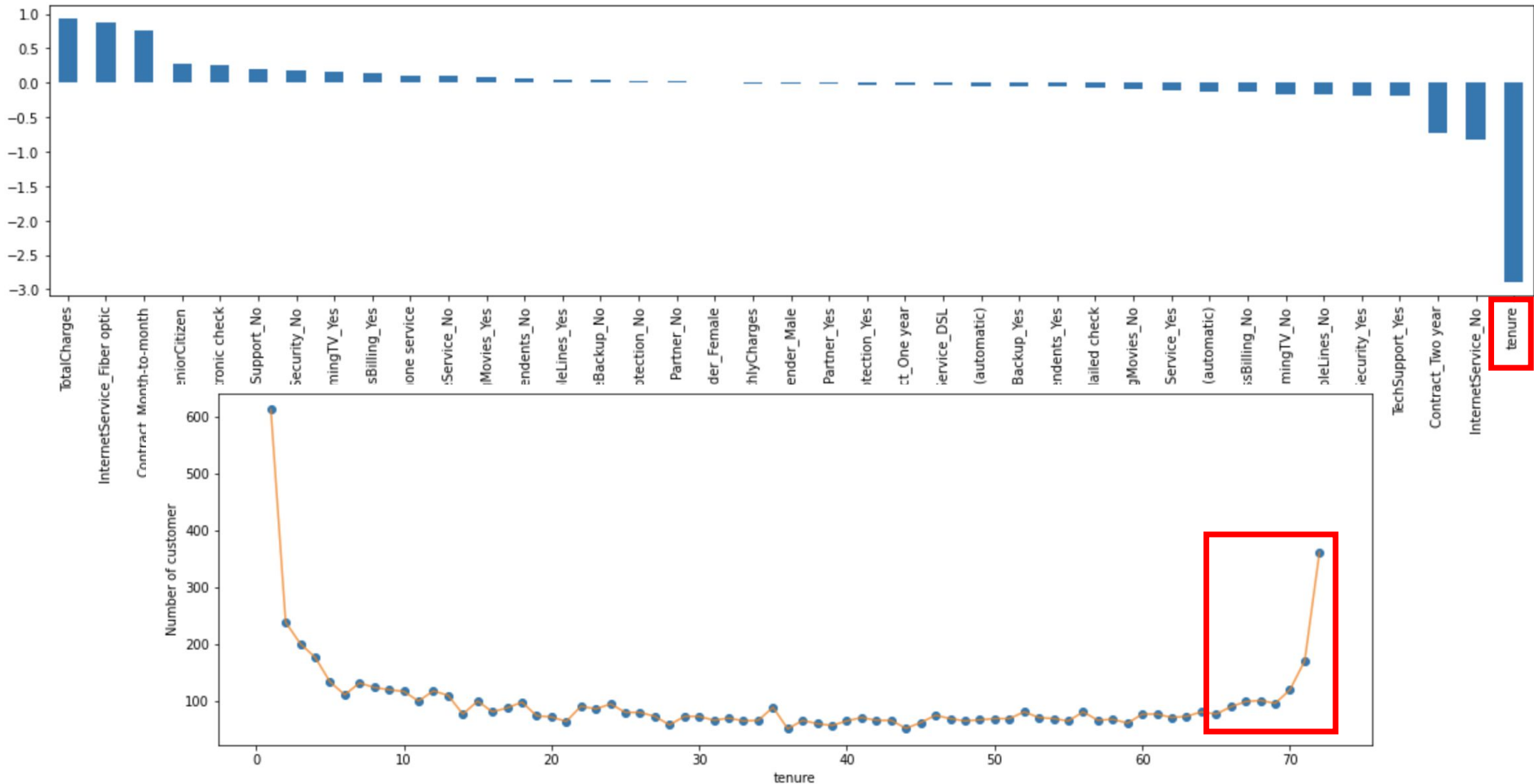
강사. 최윤진

## Chapter. 04

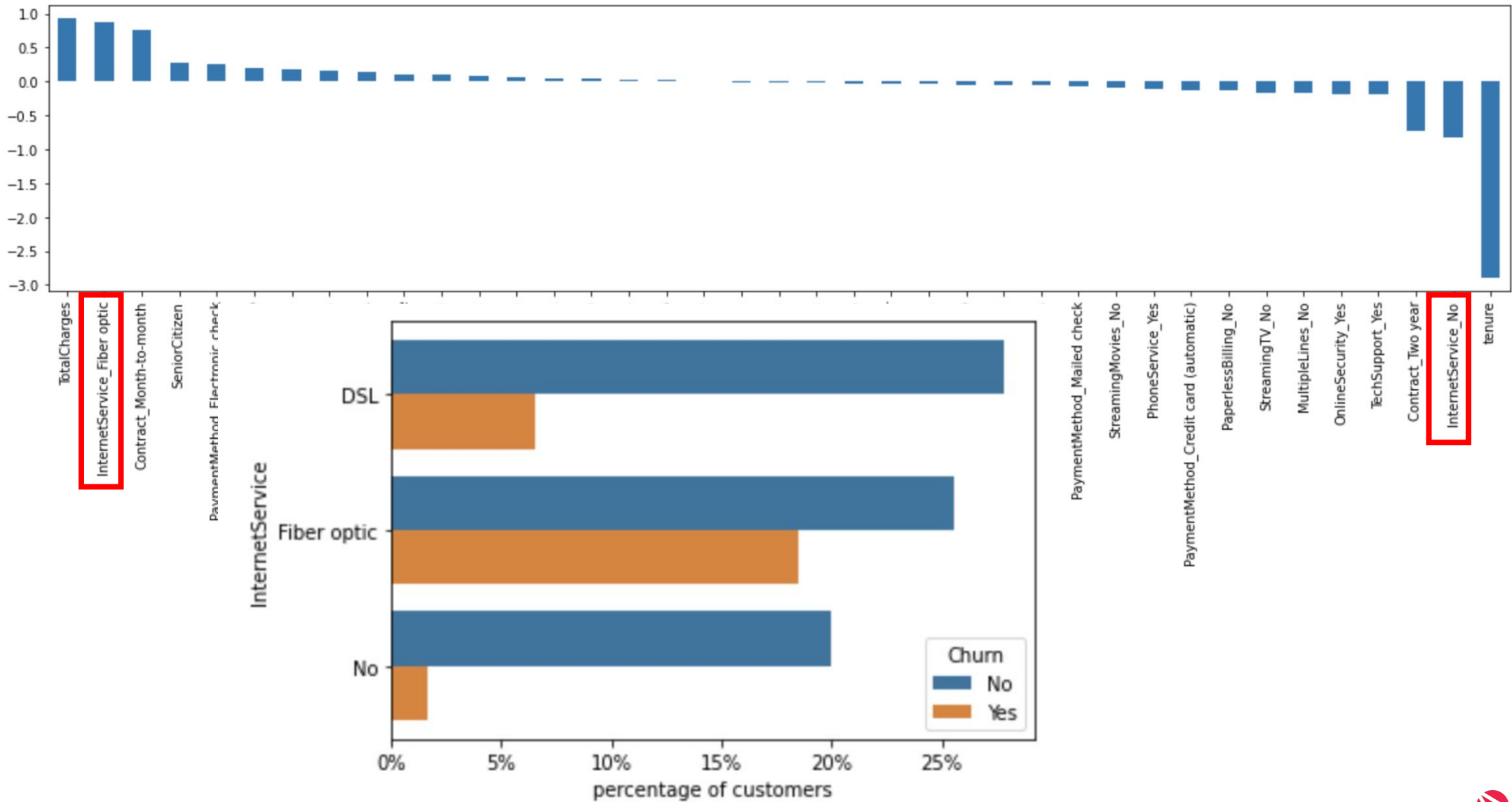
# 결과 해석 및 적용 방안



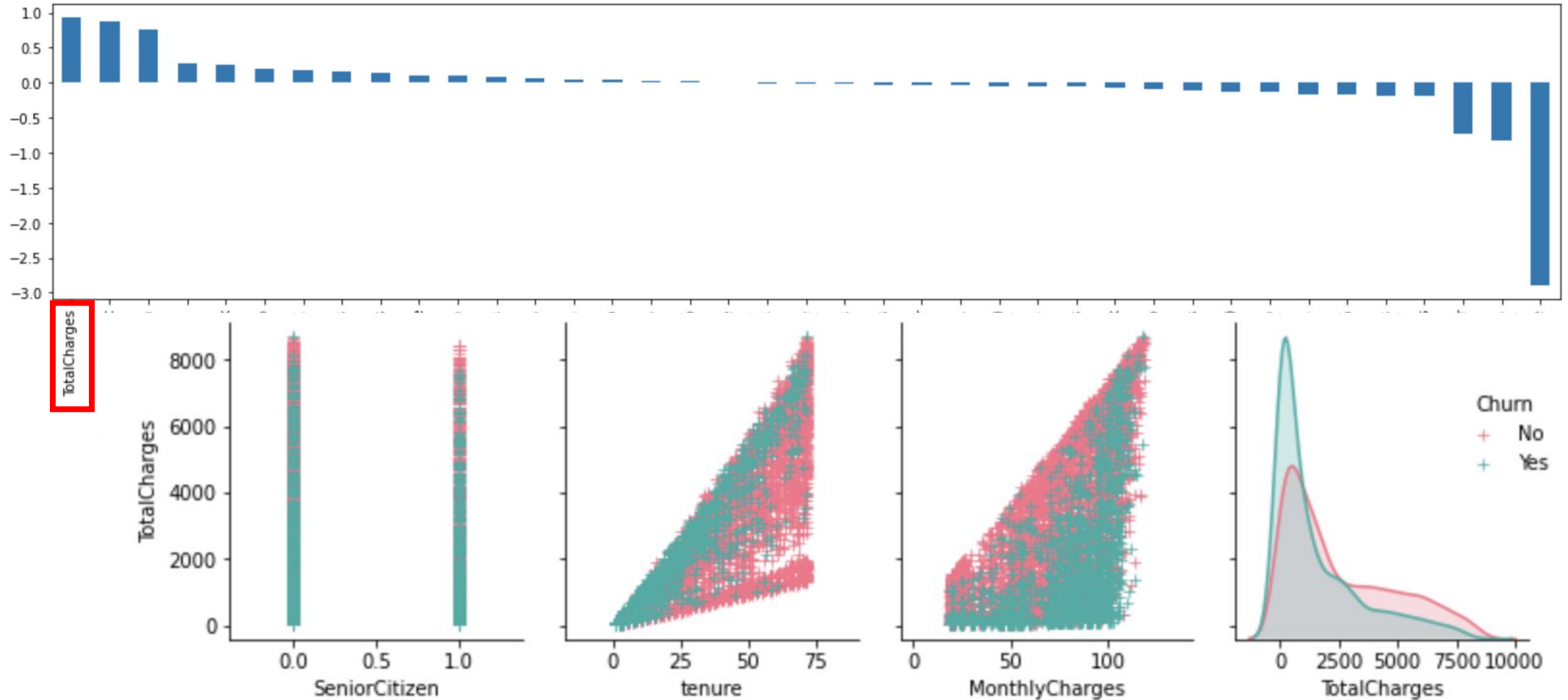
# I Weights of Logistic Regression



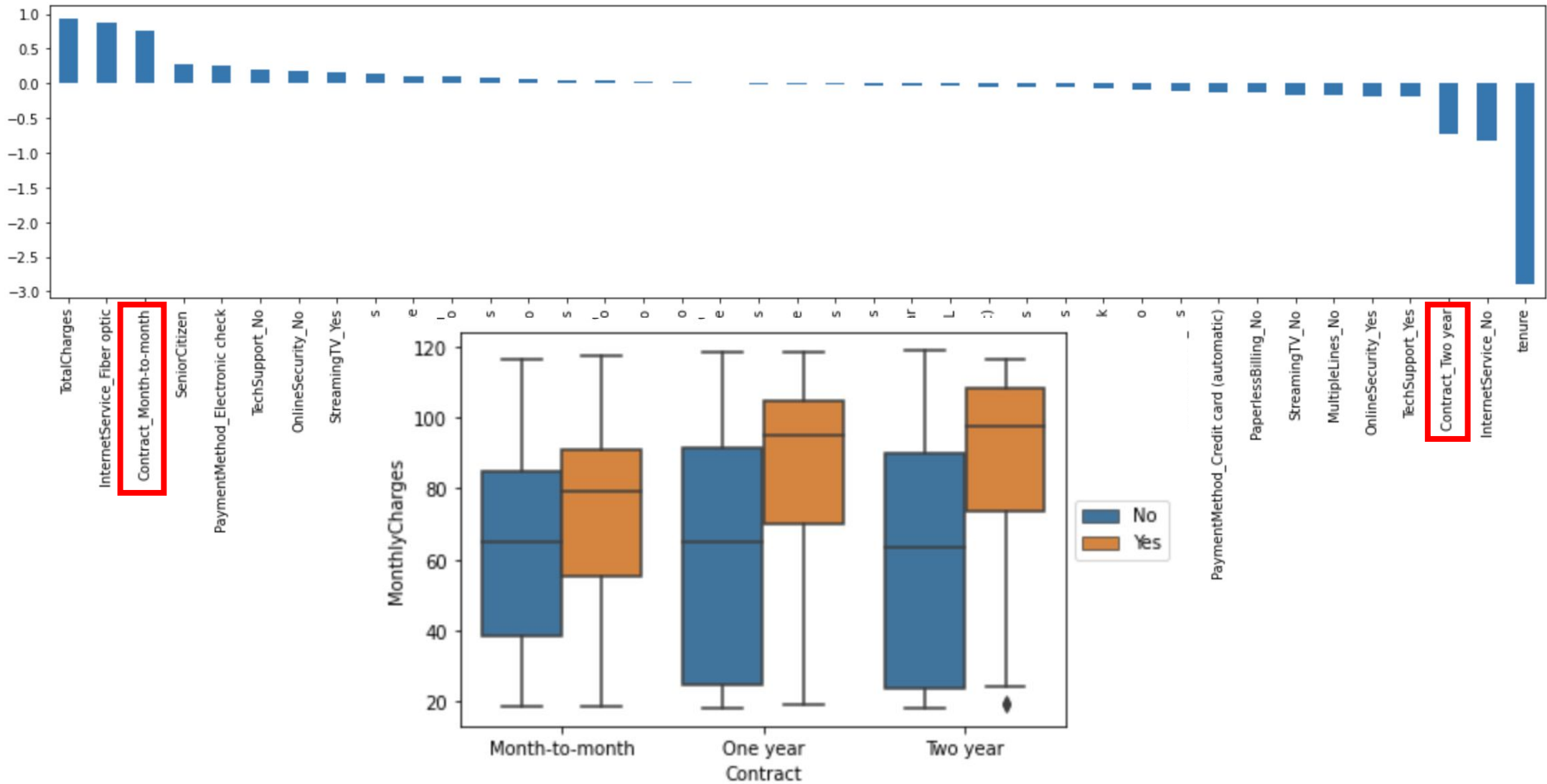
# I Weights of Logistic Regression



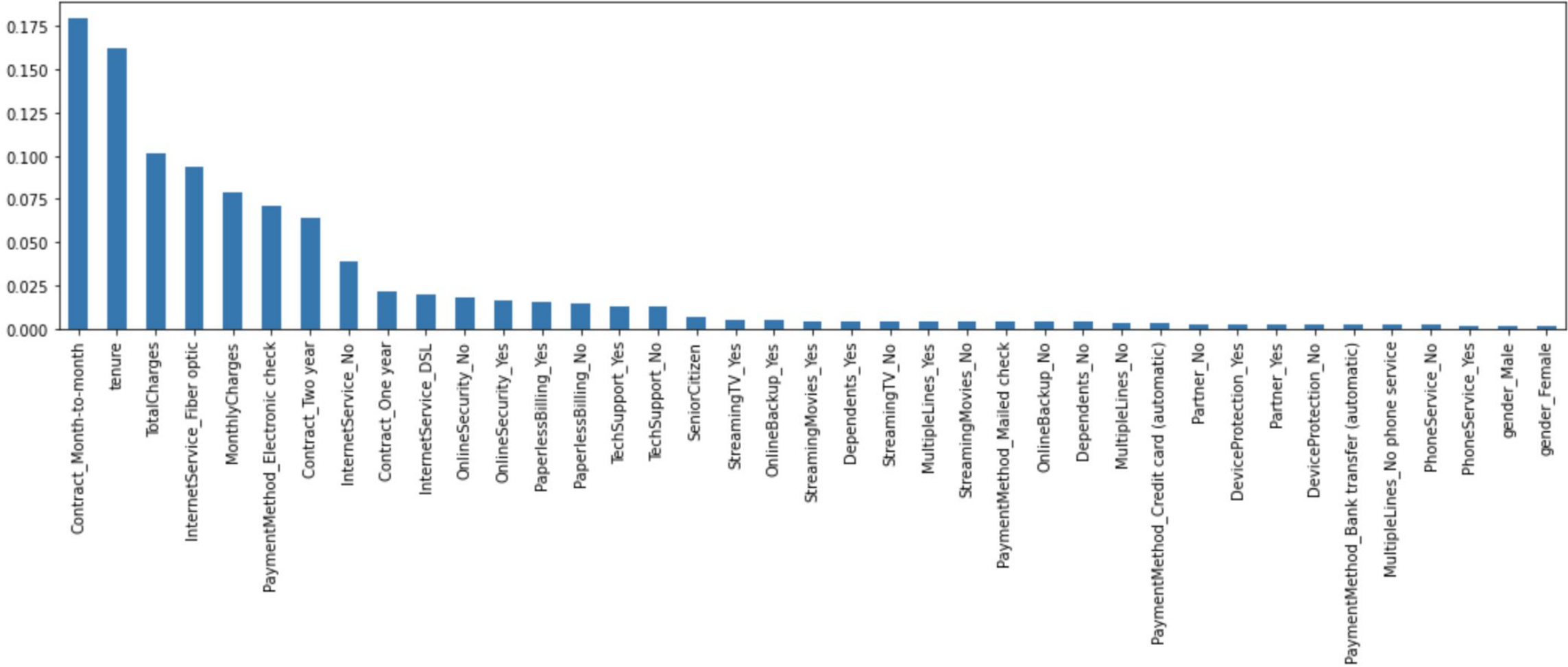
# I Weights of Logistic Regression



# I Weights of Logistic Regression



# I Weights of Random Forest





## I 적용 방안 예시

- 중요도가 높은 변수를 활용한 마케팅 전략을 수립
  - 계약 조건을 변경: **2년** 장기계약을 최대한 유도, 요금제 과다하지 않도록
  - 폰 보조금을 많이 지급해서 **CAC**가 높아지더라도 장기적으로 유지하여 **LTV**를 높인다면 통신사에게 더 유리함
  - **Fiber optic** 을 사용할수록 해지확률이 높아지는데, 그 이유 탐색.
  - etc
- 매달 고객별 **churn**을 예측하여 **churn**할 것으로 예측되는 고객들을 대상으로 선행적 조치
  - 예: 새 기기로 교체해주고 보조금을 지급한 뒤 **2년** 계약하는 쪽으로 유도하는 마케팅 전화