**https://www.kaggle.com/datasets/kaushiksuresh147/customer-segmentation**

**Классификация сегментации клиентов**

Разделите клиентов на четыре сегмента

## О наборе данных

### **Контекст**

Автомобильная компания планирует выйти на новые рынки со своими существующими продуктами (P1, P2, P3, P4 и P5). После интенсивного исследования рынка они пришли к выводу, что поведение нового рынка похоже на их существующий рынок.

На своем существующем рынке отдел продаж классифицировал всех клиентов на 4 сегмента (A, B, C, D). Затем они выполнили сегментированный охват и коммуникацию для другого сегмента клиентов. Эта стратегия сработала для них исключительно хорошо. Они планируют использовать ту же стратегию для новых рынков и выявили 2627 новых потенциальных клиентов.

От вас требуется помочь менеджеру спрогнозировать правильную группу новых клиентов.

### **Содержание**

| Переменная | Определение |
| --- | --- |
| ID | Уникальный идентификатор |
| Пол | Пол клиента |
| Ever\_Married | Семейное положение клиента |
| Возраст | Возраст клиента |
| Градуированная | Является ли клиент выпускником? |
| Профессия | Профессия заказчика |
| Work\_Experience | Опыт работы в годах |
| Spending\_Score | Оценка расходов клиента |
| Family\_Size | Количество членов семьи клиента (включая клиента) |
| Var\_1 | Анонимная категория для клиента |
| Сегментация | (целевой) Клиентский сегмент клиента |