



Customer Segmentation with K-Means





İş Problemi

Kural tabanlı müşteri segmentasyonu yöntemi RFM ile makine öğrenmesi yöntemi olan K-Means'in müşteri segmentasyonu için karşılaştırılması beklenmektedir.

Veri Seti Hikayesi

Online Retail II isimli veri seti İngiltere merkezli online bir satış mağazasının 01/12/2009 - 09/12/2011 tarihleri arasındaki satışlarını içermektedir.

Bu şirketin ürün kataloğunda hediyelik eşyalar yer almaktadır.

Şirketin müşterilerinin büyük çoğunluğu kurumsal müşterilerdir.





Değişkenler

InvoiceNO – Fatura Numarası

Eğer bu kod C ile başlıyorsa işlemin iptal edildiğini ifade eder.

StockCode – Ürün Kodu

Her bir ürün için eşsiz numara

Description – Ürün İsmi

Quantity – Ürün Adedi

Faturalardaki ürünlerden kaçar tane satıldığını ifade etmektedir.

InvoiceDate – Fatura tarihi

UnitPrice – Fatura fiyatı (Sterlin)

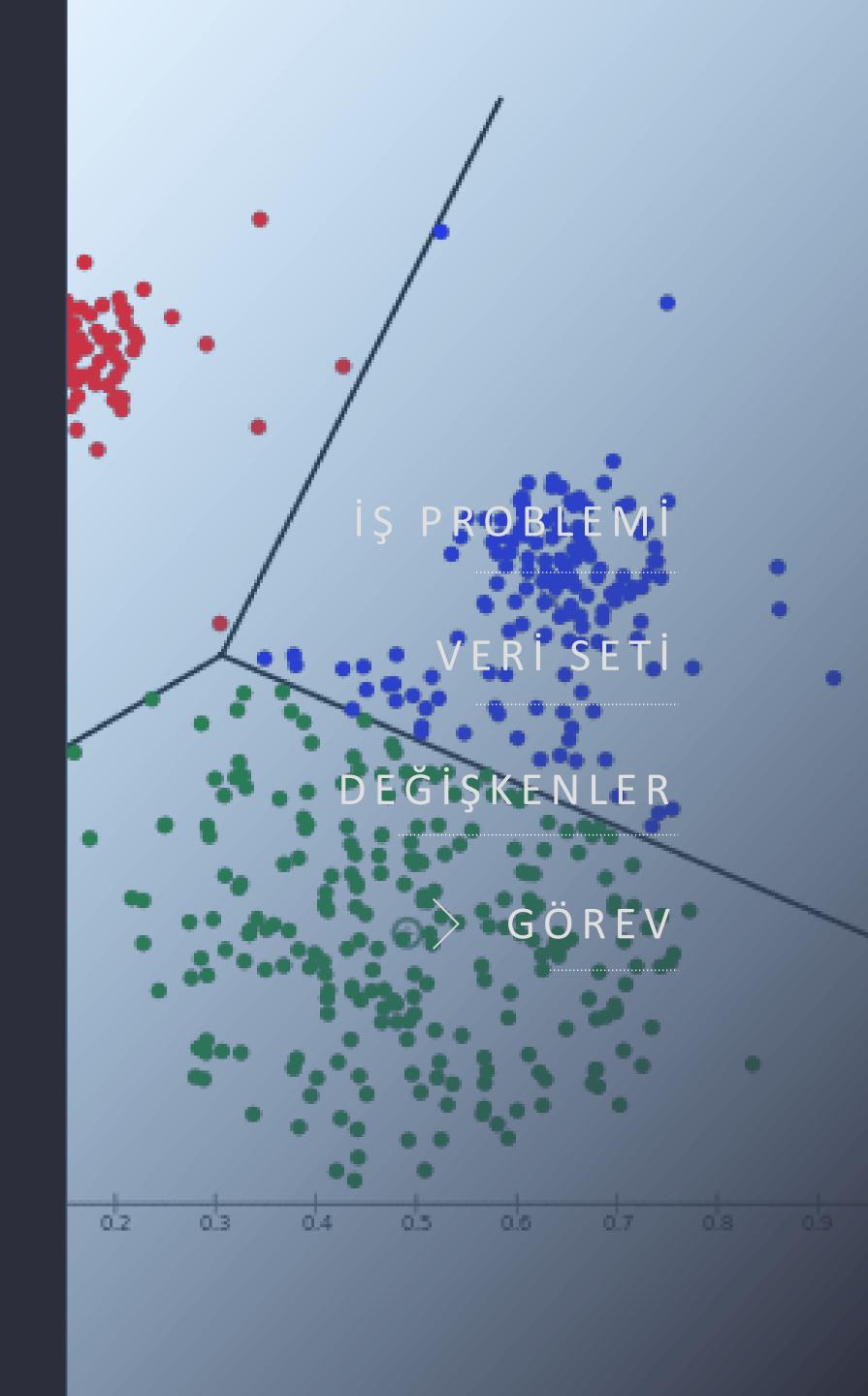
CustomerID – Eşsiz müşteri numarası

Country – Ülke ismi

GÖREV

RFM metriklerine göre (skorlar değil) K-Means'i kullanarak müşteri segmentasyonu yapınız.

Dilerseniz RFM metriklerinden başka metrikler de üretebilir ve bunları da kümeleme için kullanabilirsiniz





Data Science and Machine Learning Bootcamp

