Problem: Customer Purchase Behavior

- **Objective:** Understand how customers interact with products during the one year (2023-03-01 to 2024-02-29).
- Tasks:

Segment customers based on their purchase frequency and total spend.

Identify repeat customers versus one-time buyers.

Analyze average order value and basket size.

Provide informative insights about customers behavior and corresponding recommendations.

Define the problem:

Objectives	Why: Tại sao phải làm bài phân tích này?
	 Thấu hiểu hành vi của khách hàng khi mua sản phẩm trong 1 năm
	kể từ 2023-03-01 đến 2024-02-29.
	 Đề xuất các giải pháp để cải thiện và tăng trưởng giao dịch và
	khách hàng trong tương lai.
Problem Statement	o Who: Cần phân tích những đối tượng nào?
	• External: Khách hàng là ai?
	 Nhân khẩu học (Demographic): Giới tính, độ tuổi, tình trạng
	hôn nhân, trình độ, học vấn, thu nhập,
	 Nơi ở (Location): Ở Việt Nam / nước ngoài, khu vực (nông thôn, thành thị,), thành phố,
	 Hồ sơ khách hàng (Profile): Khách hàng cũ / mới, hạng của khách hàng, tài khoản thanh toán,
	• Internal: Các bộ phận liên quan (customer service, sales),
	○ What: Cần phân tích cái gì?
	 Hành vi mua sắm của khách hàng.
	 Đánh giá của khách hàng về sản phẩm và dịch vụ.
	 Which: Cần phân tích các yếu tố / đối tượng nào?
	• Sản phẩm:
	Giá sản phẩm:
	 Phương thức vận chuyển:
	Phương thức thanh toán:
	 When: Khách hàng thường mua sản phẩm vào thời gian nào?
	 Năm, tháng, ngày, giờ.
	Dịp lễ, cuối tuần.
	 How: Khách hàng sử dụng sản phẩm như thế nào?
	Trải nghiệm khách hàng:
	• Feedback.
	Rating.
Deliverable	 Bài phân tích bằng Python.
	 Bài đánh giá, báo cáo, đề xuất bằng PowerPoint.
	 Bài trực quan hoá bằng PowerBI.
Data Requirement	 Dữ liệu mua sắm của khách hàng trong 1 năm kể từ 2023-03-01 đến 2024-02-29.