实训第九次小组例会会议纪要

时间：2017.12.22 14：00~15：30

地点：教学楼S220会议室

组名：灿烂的火星

题目：健身会所顾客精准营销分析系统

参会人员：齐帅彬，刘敏慧，方蕾，黄政峰，陈潇阳

会议记录：方蕾

**会议内容：**

组内分享交流

1） 齐帅彬：

① 简单介绍了本周的学习情况：主要学习老师推荐的tableau工具（<https://www.zhihu.com/question/29478254>），对数据进行可视化。除此之外，根据以下分析角度进行简单的分析。

a) 不同性别客户的课程类型，健身热衷程度，健身目的等的差异，以定位不同性别的客户的需求。

b) 不同年龄段客户的健身数量、健身类别、可支配时间参与健身活动等的差异，以定位不同年龄段的客户需求。

c) 不同职业客户健身的热衷程度、健身类别的差异，以定位不同职业的客户的客户需求。

d) 不同收入客户健身的热衷程度、健身类别等的差异，为不同收入的客户提供性价比 最合适的课程。

② 疑问及解决方案：

* 原始业务表——》会员表——》性别字段：存在空字段 15条记录。

解决方案：直接删除性别为空的数据

* 原始业务表——》会员表——》出生日期：有超过2017年出生的错误字段 共27条记录

解决方案：删除

* 原始业务表——》会员表——》会员级别字段：.这两个值的含义？

解决方案：向老师询问具体含义

* 原始业务表——》会员表——》资料来源：值的具体含义

解决方案：集中起来统一询问老师

* 会员类别中的空包部分如何处理

解决方案：集中起来统一询问老师

2） 黄政峰：

① 简单介绍本周学习情况，主要根据以下分析角度进行简单的分析。

a) 同一门课程不同教练的受欢迎程度，研究最大化发挥私教资源以提高健身所利润。

b) 分析新客户与老客户之间的比例，进而分析该会所的管理服务问题。

c) 不同地段的分公司的经营业绩，研究地域与销售盈利关系。

② 疑问及解决方案

* 想要分析的内容没有数据支持，新客户老客户没有办卡时间属性
* 想要不同地段经营业绩，但是所拥有的数据只有一个地段，只有上海，而且没有金额

以上问题解决方案：先问老师能不能拿到新老客户时间、办卡的金额数据，不行的话自己造数据。

3） 刘敏慧：

① 简单介绍本周的学习情况：主要阅读《基于行为特征的潜在客户发现模型研究》。除此之外，根据以下分析角度进行简单的分析

a) 分析潜在会员的相关信息，以便将潜在客户转变成正式会员。

b) 分析大客户性质（公司福利）的人群的健身偏好、热衷程度、健身类别等，以更好地留住大客户。

c) 不同课程类别的受欢迎程度、销量高低等，研究课程类别和内容对客户的影响。

② 疑问及解决方案

* 老师给的数据有点杂乱，不太明白数据的含义。不明白“课程”表中的课程跟“PT上课”中的课程的关系，两张表中的课程码无法对应。

解决方案：向老师询问具体含义

* 是否要删除a这个分析角度，认为没有可供分析的用户行为数据。

小组建议处理方式：第一种，删除这个分析角度，不进行线下分析，直接通过网站进行用户数据的读取，调用算法，直接生成推荐。第二种，造数据，添加可供分析的数据，进行线下分析。具体待定。

* 小组目前没有确定要运用哪些算法，没办法深入学习。

小组讨论解决方案：下周小组成员共同学习相关算法。下周会议需要每人介绍自己学习的算法，学习成果以代码展示。具体分工如下：

方蕾、刘敏慧、齐帅彬主要负责协同过滤

陈潇阳、黄政峰主要负责神经网络

4） 方蕾：

简单介绍本周学习情况，学习Python基础、以及json数据如何通过js、jQuery、echarts展示在页面上。

5） 陈潇阳：

介绍基于协同过滤算法推荐系统的简单实现，利用用户评分计算用户之间的相似度，进而将最相似的用户所看的书籍推荐给另一个用户。