

# 고객 데이터 분석

AI사무업무활용 - 5주차 과제

2020323063

박경민

# 데이터 분석

## 성별

여성 : 100

남성 : 100

→ 균형적인 성별 분포

## 가입년도

평균: 2021.6년

가장 오래된 가입: 2019년

가장 최근 가입: 2024년

→ 고객 다수가 최근 3년 이내 가입

## 나이

평균 : 41.6세

최소 : 20세, 최대 60세, 중간값 : 43세

→ 전체적으로 고른 나이 분포

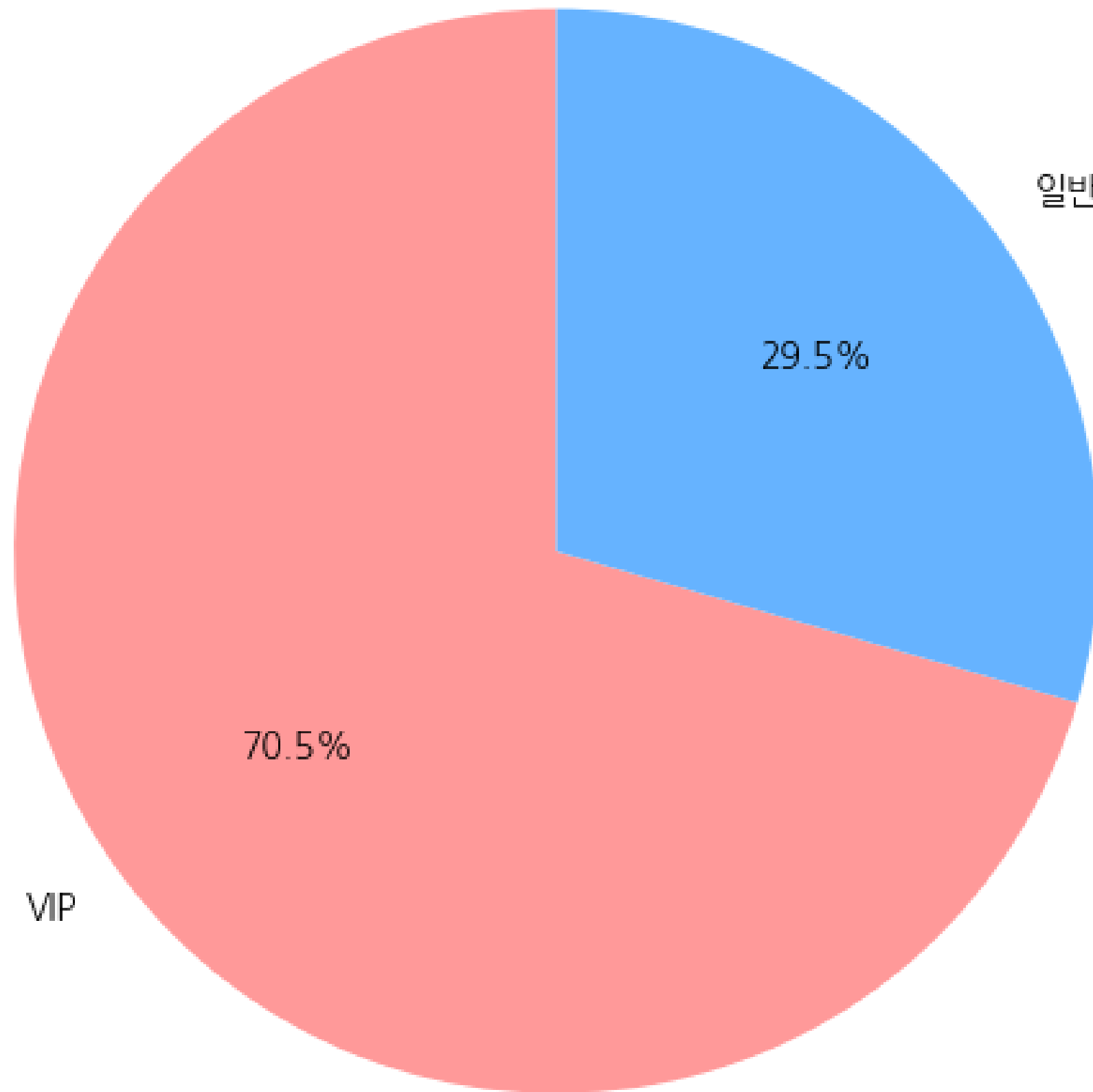
## 구매금액

평균 : 155.1만 원

중간값 : 154.5만 원

→ 대체로 평균에 분포하나 일부 극단치가 있음.

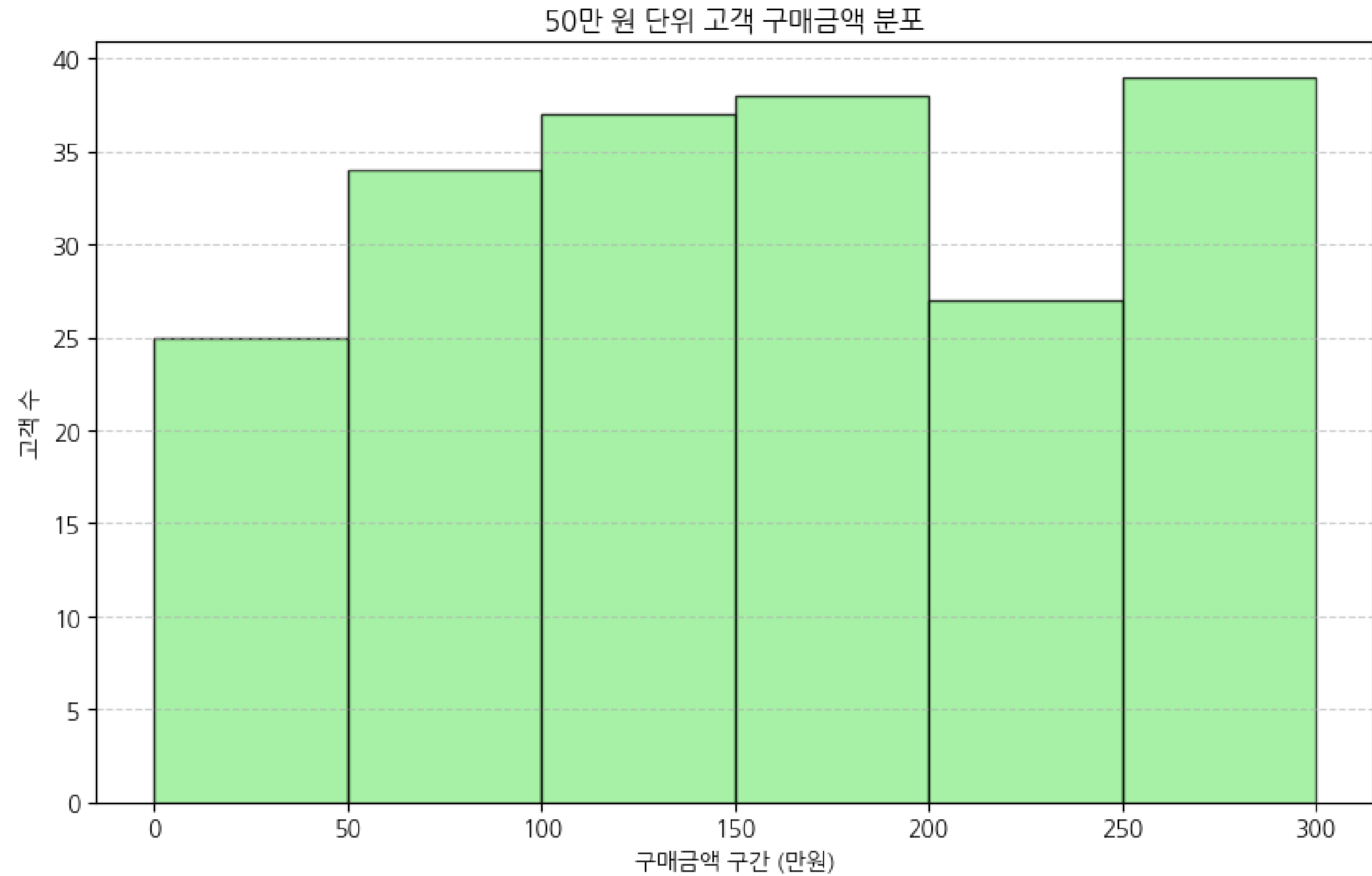
회원 등급별 비율



### 회원 등급별 비율 분석

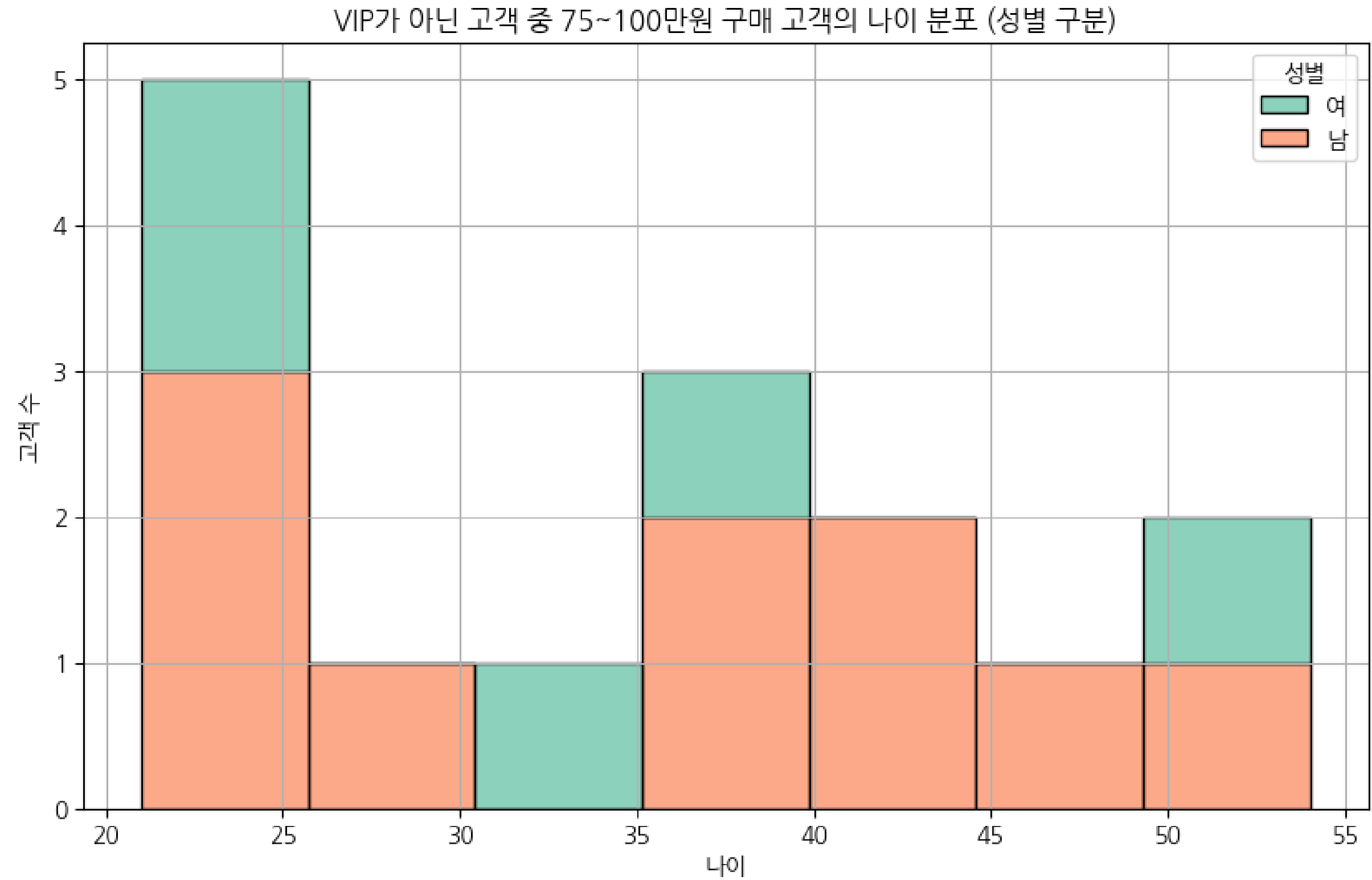
- 전체 회원 중 VIP 고객의 비율이 매우 높은 편
- 기존 서비스 및 품질에 대한 만족이 높은 것으로 보임
- 고객 충성도 역시 높은 편으로 예상됨

## 구매 금액 분포



- 고금액(250~300)을 소비한 회원 비율이 매우 높은 것으로 보아 충성도가 매우 높은 편
- 전체적으로 구매금액이 높은 편
- 하지만 VIP에 조금 못 미치는 고객 역시 많은 편이라 새로운 시장의 가능성이 보임.

## 개척 시장 분석



- VIP 기준(100만 원)에 다소 못 미치는 고객 중 젊은 층(20-30)이 다소 분포
- 성별은 크게 영향을 주지 않는 것으로 보일 정도로 다양
- 미래 VIP 고객으로 유도 필요

## 결과 해석 및 인사이트

### 기존 고객 유지와 블루오션 공략 필요

- 20-40대 다소 젊은 감성을 자극할 수 있는 콘텐츠와 경험을 제공할 필요가 있어 보임.
- 전체적으로 고객 충성도가 높기 때문에 기존 고객들에게는 새로운 시도보다는 서비스의 품질을 유지하는 방향이 좋아보임.

→ 기존 고객은 품질 유지 + 젊은 세대를 끌어들이기 서비스 필요