AI 사무업무활용 5주차 과제

2021204077 노은선

목차

- 데이터 설명
- 분석 목표
- 시각화
- 분석
- 결과 해석 및 인사이트

데이터 설명

데이터 개요

- 총 200개(명)
- 6개의 컬럼 존재
 - 이름 (식별용)
 - 성별 (남/여)
 - 나이 (정수형)
 - 구매금액 (만원 단위)
 - 가입연도 (정수형, 2015~2024)
 - 회원등급 (일반/VIP)

데이터 특징

- 20세부터 60세까지의 연령대
- 5만원부터 294만원까지의 구매금액

1	이름	성별	나이		구매금액(가입연도	회원등
2	최우훈	남		51	131	2024	VIP
3	정준아	여		58	159	2024	VIP
4	박서영	남		51	277	2023	VIP
5	조영기	남		23	108	2020	VIP
6	이수영	남		49	250	2019	VIP
7	장준희	여		56	180	2020	VIP
8	장영희	남		42	43	2021	일반
9	조민진	남		58	174	2020	VIP
10	박서희	남		34	251	2020	VIP
11	최수아	여		48	30	2023	일반
12	조준정	남		55	17	2023	일반
13	장수아	남		32	40	2023	일반
14	최우기	남		51	177	2024	VIP
15	김우아	남		26	24	2021	일반
16	김지진	여		41	268	2023	VIP
17	윤영기	남		47	146	2019	
18	정현희	여		21	147	2024	
19	김민희	여		25	96	2022	일반
20	박수진	여		47	292	2019	
21	조준영	남		47	219	2019	
22	박우아	여		39	55	2023	일반
23	조수영	남		49	157	2022	
24	정수철	여		30	190	2022	
25	이민정	여		47	67	2024	일반
26	최현기	여		44	194	2022	
27	윤민진	여		58	129	2021	
28	윤민희	여		52	154	2023	
29	이지희	여		20	62	2022	
30	김수아	여		46	184	2024	VIP
31	윤민정	여		32	174	2021	
32	정현희	남		60	275	2020	
33	윤민진	남		22	58	2020	
34	최수진	여		58	105	2021	
35	조지아	여		25	268	2024	
36	박민정	여		27	57	2021	
37	장지훈	남		46	64		일반
38	최민아	여		28	112	2023	
39	조우희	남		56	9	2020	일반

데이터 설명

```
🖈 데이터 기본 정보:
 <class 'pandas.core.frame.DataFrame'>
 RangeIndex: 200 entries, 0 to 199
 Data columns (total 6 columns):
     Column
              Non-Null Count Dtype
     이름
                200 non-null
                              object
                200 non-null
                              object
     Llol
                200 non-null
                               int64
     구매금액(만원) 200 non-null
                                  int64
     가입연도
                  200 non-null
                                 int64
     회원등급
                  200 non-null
                                 object
 dtypes: int64(3), object(3)
   데이터 요약 통계:
                                   가입연도
         나이 구매금액(만원)
       200.000000
                   200.0000
                               200.000000
count
        41.610000
                    155, 1150
                              2021.565000
mean
        12,168329
                    83,4633
                                 1.761046
std
        20.000000
                     5.0000
min
                              2019.000000
25%
        31.000000
                    89.5000
                              2020.000000
50%
        43,000000
                    154.5000
                              2022.000000
75%
        52.000000
                   227.0000
                              2023.000000
                   294.0000
                              2024.000000
        60.000000
max
```

★ 결측치 확인:이름0성별0나이0구매금액(만원)0가입연도0회원등급0

dtype: int64

•나이: 평균 41.61세 (20~60세)

•구매금액: 평균 155.12만원 (5~294만원)

•**가입연도**: 2019~2024년

•회원등급: VIP 및 일반 고객 존재

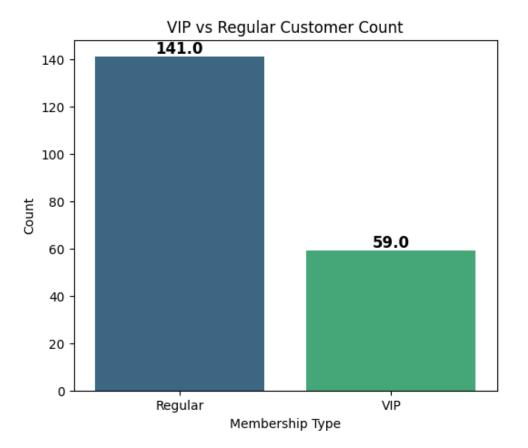
•결측치 X

분석 목표

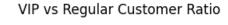
• 가입연도 별 고객 행동 변화

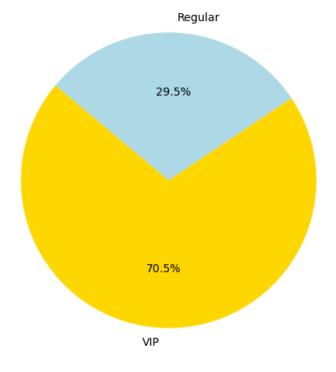
EDA: VIP 와 일반 고객 비교

VIP와 일반 고객의 수

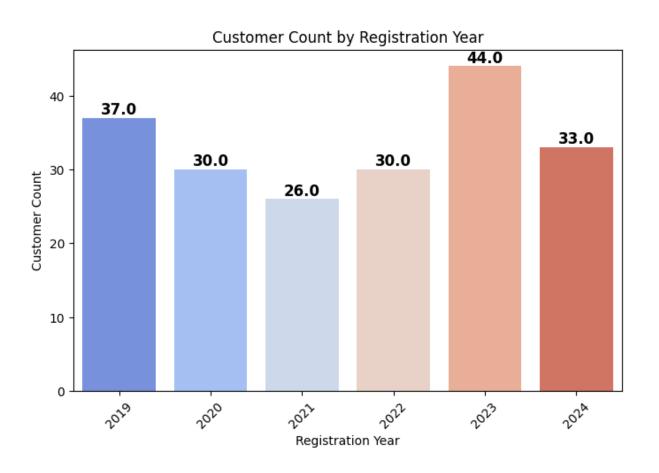


VIP와 일반 고객의 비율





EDA: 연도별 신규가입 고객의 수



 □ 2023년에 가입자가 가장 많 았으며, 2021년에 가장 적었음.

EDA:가입연도별 구매금액

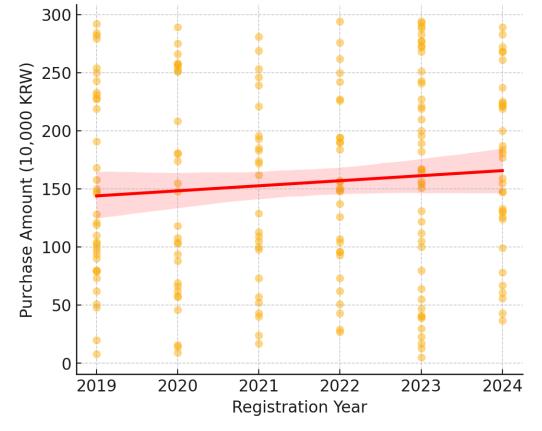
□ 2023년이 총 구매금액 최대,2021년 최소에 해당함.



가입연도별 구매금액의 상관관계

•가입 연도와 구매 금액 간 상관 계수는 0.09로 **거의 상관관계가 없는 수준**

•가입 시점보다는 **다른 요인이 구매 금액에 더 큰 영향**을 줄 가 능성이 높음. Correlation between Registration Year and Purchase Amount (Correlation Coefficient: 0.09)



가입 연도와 구매 금액 간 상관관계 인사이트

- •상관계수: 0.09
- → 거의 **무시할 수 있는 수준의 약한 양의 상관관계**
- → 가입 연도가 구매 금액에 **유의미한 영향을 미치지 않음**
- •전 연도에 걸쳐 구매 금액은 고르게 분포
- •특정 연도에 가입했다고 해서 **높은 구매 금액을 보장하지 않음**
- •다양한 연도에서 고액 및 저액 구매자 혼재
- •추세선은 미세한 우상향
- •가입 연도가 최근일수록 다소 구매 금액이 늘어나는 경향은 있으나
- → 신뢰구간 넓고, **확신하기 어려움**
- •마케팅 시사점
- •가입 연도 기반 타겟팅은 효과 낮음
- •대신, **구매 행동/금액 기반 세분화**가 더 효과적

가입연도별 평균 구매금액 변화

여성 구매 패턴

- •2020년에 최고 구매금액 기록, 이후 감소
- •2021~2022년까지 감소 후 2023년부터 회복세
- •전반적으로 남성보다 높은 구매금액 유지

남성 구매 패턴

- •2019년부터 2021년까지 평균 구매금액 감소
- •2021년 최저점 도달 후 2022년부터 꾸준한 상승
- •2023년부터 여성과의 구매금액 격차가 크게 줄어듦



가입연도별 평균 구매 금액 비교 인사이트

- 2021년, 남녀 모두 평균 구매 금액 최저점 기록
 - → COVID-19 팬데믹 장기화 영향으로 소비 심리 위축
 - 외출 감소 및 경제 불안정이 비필수 소비 축소로 이어진 것으로 해석
- 2022년 이후 구매 금액 회복세
 - 사회적 거리두기 완화 및 소비 심리 회복 반영
 - 특히 남성은 2021~2022년 사이 큰 폭의 증가 → 소비 보복 성향 가능성
- 여성은 전반적으로 높은 구매 금액 유지
 - 팬데믹 중에도 비교적 안정적인 소비 활동 지속
- 마케팅 시사점
 - 팬데믹 같은 외부 요인은 소비 패턴에 직접적 영향
 - 향후 유사 위기 상황 시 성별에 따른 소비 반응 차이 고려 필요

QnA

감사합니다.