

居酒屋の売上分析

21011358 山口太鵬

目的

ある居酒屋のドリンクメニューデータを集計し、効果的なプロモーションを考える。

方法

集計したデータを、クラスター分析を用いて、考察する。

結果

分析をした結果、安定して売れているドリンクメニューと、月によって異なる売上になるドリンクメニューが存在することが分かった。

そこで、売上が安定しないドリンクメニューに絞ってプロモーションをしていくことが効果的であると考えられる。