

عنوان مقاله:

پیش بینی ارزش مشتریان بانک تجارت به کمک تکنیک داده کاوی

محل انتشار:

ششمین همایش ملی پژوهش های نوین در حوزه علوم انسانی و مطالعات اجتماعی ایران (سال: 1399)

تعداد صفحات اصل مقاله: 8

نویسندگان:

سمیرا جعفری - دانشجوی دکتری، دانشکده علوم انسانی، واحد همدان، دانشگاه آزاد اسلامی، همدان، ایران

منصور اسماعیل پور - استادیار، گروه مهندسی کامپیوتر، واحد همدان، دانشگاه آزاد اسلامی، همدان، ایران

خلاصه مقاله:

در سالهای اخیر، محققان، مفهوم ارزش ویژه مشتری را به عنوان معیار کلی موفقیت در بازاریابی پیشنهاد کردهاند. شرکت‌هایی که فلسفه بازاریابی را پذیرفته‌اند، یعنی مشتری و جامعه را مدنظر داشته و محور عملیات قرار داده‌اند در تلاش برای به وجود آوردن و افزایش مداوم ارزش مشتری هستند. لذا هدف از انجام این پژوهش پیش بینی ارزش مشتریان بانک تجارت به کمک تکنیک های داده کاوی میباشد. در این پروژه که با نرم افزار داده کاوی وکا مدل سازی شده است بروی داده های مربوط به 2000 مشتری بانک تجارت عملیات دسته بندی و با استفاده از سه الگوریتم معروف داده کاوی انجام شده است. به این صورت که در ابتدا در خصوص دیتاست بحث شده است. سپس به پیش پردازش داده ها پرداخته میشود و بعد مدل سازی شده و در انتها به مقایسه مدلها پرداخته شده است. نتایج حاکی از آن است که شبکه عصبی بهت‌ترین مدل جهت پیش بینی ارزش مشتریان بانک تجارت بوده است.

کلمات کلیدی:

ارزش مشتریان، بانک تجارت، تکنیک داده کاوی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1128145>

