

عنوان مقاله:

بررسی عوامل موثر بر فروش شرکت خدمات اینترنت آسیاتک با استفاده از تکنیک های داده کاوی

محل انتشار:

چهارمین همایش ملی توسعه علوم فناوریهای نوین در مدیریت، حسابداری و کامپیوتر (سال: 1400)

تعداد صفحات اصل مقاله: 16

نویسندگان:

سهیل روشن روان - دانشجوی دکتری رشته مدیریت فناوری اطلاعات، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد همدان، ایران، همدان

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

خلاصه مقاله:

با رشد روز افزون شرکت های خدمات اینترنتی پایداری چنین شرکت هایی رابطه ی مستقیم با رضایتمندی مشتری دارد و شرکت هایی موفقتر هستند که بتوانند عوامل موثر بر رضایت مشتری را به درستی مورد بررسی قرار دهند. در این مقاله عوامل موثر بر فروش شرکت آسیاتک با استفاده از الگوریتم های مختلف نرم افزارهای داده کاوی weka و Rosseta مورد بررسی قرار گرفت با مرتب سازی ویژگی ها در نرم افزار weka بر اساس الگوریتم Gain Ratio Attribute Eval ویژگی مجموع کل سرویس های خریداری شده توسط هر شخص (js)، دوره ی سرویس (برحسب ماه) (d(mah)) و پس از آن ویژگی حجم خریداری شده h(G) حائز اهمیت می باشند. نتایج الگوریتم های مختلف کلاس بندی با در نظر گرفتن آزمون t و با در نظر گرفتن سطح معناداری ۰.۰۵ مورد مقایسه قرار گرفت و مشخص شد که الگوریتم J48 و LMT گزینه های بهتری نسبت الگوریتم نایو بیز (Naive Bayes) برای حل مسئله می باشد و به جواب های بهتری می رسد. سپس از الگوریتم های جانسون و ژنتیک در نرم افزار Rosseta برای حل مسئله استفاده شد و این دو الگوریتم به جواب های یکسانی برای مسئله دست یافتند.

کلمات کلیدی:

شرکت آسیاتک، خدمات اینترنت، عوامل موثر بر فروش، تکنیک های داده کاوی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1317234>

