

عنوان مقاله:

-تسهیل فروش متقاطع خدمات ارزش افزوده تلفن همراه با استفاده از تکنیک های داده کاوی

محل انتشار:

دو فصلنامه مدیریت مهندسی و رایانش نرم، دوره 9، شماره 1 (سال: 1402)

تعداد صفحات اصل مقاله: 23

نویسندگان:

حمیدرضا عاطفی - مهندسی فناوری اطلاعات، دانشکده فنی مهندسی، دانشگاه قم، قم، ایران

جلال رضائی نور - دانشیار گروه مهندسی صنایع دانشگاه قم، دانشکده فنی و مهندسی، دانشگاه قم، قم، ایران

خلاصه مقاله:

کسب مزیت رقابتی برای اپراتورهای تلفن همراه بسیار با اهمیت است. خدمات ارزش افزوده تلفن همراه یکی از نوآوری‌هایی است که اپراتورها از آن برای تنوع بخشیدن به کسب و کار خود استفاده می‌کنند. فروش متقاطع برای اپراتورهای تلفن همراه، برای گسترش درآمد و سود بسیار مهم است. زیرا اپراتورها هزینه‌های جانبی کمتری را در مقایسه با جذب مشتریان جدید متحمل خواهند شد. اما شناخت مشتریان بالقوه خرید خدمات ارائه شده توسط اپراتورها، برای آنها ساده نیست. در این مقاله، برای تسهیل فروش متقاطع خدمات ارزش افزوده تلفن همراه تلاش شده است. داده‌های استفاده شده در این تحقیق اطلاعات مربوط به خرید های گذشته مشتریان شرکت همراه اول از خدمات ارزش افزوده تلفن همراه است. در راهکار ارائه شده، به زیر ساخت‌های ایجاد پروفایل فروش متقاطع مشتریان پرداخته شده است. در این راهکار، پس از تعیین دسته بهینه‌ای از مشتریان با استفاده از خوشه بندی آنها، برای کشف قوانین میان خدمات استفاده شده توسط مشتریان، تلاش شده است. با ساخت این پروفایل می‌توان جامعه هدفی برای فروش متقاطع هر یک از خدمات بدست آورد.

کلمات کلیدی:

خدمات ارزش افزوده، خوشه بندی، فروش متقاطع، قوانین وابستگی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1916748>

