

## عنوان مقاله:

لزوم حفظ مشتریان صنعت پخش دارو با استفاده از ابزار داده‌کاوی

## محل انتشار:

کنفرانس بین المللی پژوهش‌های نوین در مدیریت، اقتصاد و حسابداری (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 15

## نویسنده:

سوسن صالح آبادی - دانشجوی کارشناسی ارشد، کارشناسی ارشد، دانشکده فنی و مهندسی، دانشگاه آزاد تهران شمال

## خلاصه مقاله:

امروزه نقش مشتریان از حالت پیروی از تولیدکننده، به هدایت تولیدکنندگان مبدل گشته است، به همین دلیل دسته بندی مشتریان، در هدفمند ساختن سازمانها در سفارش‌سازی خدماتشان و نیز الویت‌بندی محصولات براساس میزان سودآوری آن محصول کمک شایانی میکند. روش داده‌کاوی برای دستیابی به مدل پیشبینی رفتار مشتریان آتی در یکی از شرکتهای پخش دارو استفاده شده است در اجرای روش دستهبندی در داده‌کاوی، تکنیک‌شبکه‌های عصبی در یکی از شرکتهای پخش دارو به کار رفته است. هدف این مقاله استفاده از روش شبکه‌های عصبی به منظور دستهبندی مشتریان صنعت پخش دارو و در نهایت ارزیابی نتایج به دست آمده است. طبق نتایج به دست آمده، مشتریان به سه بخش تفکیک شدند و ویژگی‌های هریک از بخشها مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتایج به دست‌آمده از این مقاله میتواند برای تدوین برنامه‌های بازاریابی و توسعه و پیشنهاد محصول و خدمات برای هر یک از گروه‌های مشتریان به کار رود

## کلمات کلیدی:

بخش بندی مشتریان، پخش دارو، داده‌کاوی، شبکه‌های عصبی

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/437115>

