Aufgabenstellung:

Die Fitnessstudiokette **Flex-appeal Fitness** entwickelt eine Strategie der Kundeninteraktion auf der Grundlage analytischer Daten.

Eines der häufigsten Probleme, mit denen Fitnessstudios und andere Dienstleister konfrontiert sind, ist die Abwanderung von Kunden. Woher wissen Sie, ob ein Kunde nicht mehr bei Ihnen ist? Sie können die Abwanderung anhand der Personen berechnen, die ihr Konto auflösen oder ihren Vertrag nicht verlängern. Manchmal ist es jedoch nicht offensichtlich, dass ein Kunde gegangen ist.

Um der Abwanderung entgegenzuwirken, hat Flex-appeal Fitness eine Reihe von Kundenprofilen digitalisiert. Eure Aufgabe ist es, diese zu analysieren und eine Kundenbindungsstrategie zu entwerfen.

Aufgaben:

1. Erstelle ein passendes Modell in KNIME, um auch in Zukunft Personen identifizieren zu können, die das Fitnessstudio möglicherweise verlassen könnten. Alle Spalten werden in "Beschreibung Dataset\_FlexAppeal" vorgestellt. Die Variable „Churn“ gibt hierbei an, ob eine Person das Fitnessstudio verlassen hat.

Abgabe als Knime Workflow (.knwf) oder Knime Archiv (.knar)

1. Stelle das Kundenprofil heraus (was kennzeichnet eine Person, die bereit ist, zu kündigen), damit die Werbeabteilung eine passende Werbekampagne erstellen kann. Nutze hierfür ein passendes Dashboard in PowerBI.

Abgabe als einseitiger Power-BI Bericht (.pbix)

1. Fasst die Erkenntnisse dieser Aufgaben innerhalb einer PowerPoint-Präsentation zusammen, welche ihr dem Kunden präsentiert.

Abgabe als PowerPoint (.pptx) oder andere Präsentationsformate (zB. Canvas)

1. Dokumentiert die Schritte und nutzt das vorgegebene Inhaltsverzeichnis für die Projektbeschreibung.

Abgabe als Word (.docx) oder PDF-Datei (.pdf)

Task:

The gym chain Flex-appeal Fitness is developing a customer engagement strategy based on analytical data.

One of the most common problems facing gyms and other service providers is customer churn. How do you know if a customer is no longer with you? You can calculate churn based on the number of people who cancel their account or do not renew their contract. However, sometimes it's not obvious that a customer has left.

To combat churn, Flex-appeal Fitness has digitized several customer profiles. Your task is to analyze them and develop a customer retention strategy.

Tasks:

1. Create a suitable model in KNIME to identify people who might leave the gym in the future. All columns are presented in the "Description Dataset\_FlexAppeal." The variable "Churn" indicates whether a person has left the gym.

Submit as a Knime workflow (.knwf) or Knime archive (.knar)

2. Identify the customer profile (what characterizes a person who is ready to cancel) so that the advertising department can create a suitable advertising campaign. Use a suitable dashboard in Power BI for this purpose.

Submit as a one-page Power BI report (.pbix)

3. Summarize the findings from these tasks in a PowerPoint presentation, which you present to the client.

Submit as a PowerPoint (.pptx) or other presentation format (e.g., Canvas)

4. Document the steps and use the provided table of contents for the project description.

Submit as a Word file (.docx) or PDF file (.pdf)