

# week4測試- 銀行行銷資料集

1. 產品：A銀行的P產品資料
2. 通路：60%的網路媒介
3. 價格：\$ 3,450元新台幣
4. 成本：\$ 1,250元新台幣
5. 行銷成本：\$ 312元新台幣 / 每位顧客
6. 銷售：A銀行提供P金融商品服務，期望顧客能購買P服務
7. 難題：A銀行經理有這些資料，但是不知道其用途與價值？

**bank\_train.csv**

**bank\_test.csv**

# TIP 1 大方向

1. 請使用bank\_train.csv當做訓練資料
2. 使用bank\_test.csv當做測試資料
3. 找到購買商品的關鍵因素與預期營收。
4. 找到商業洞察才是關鍵

# TIP 2 建議可以對照使用的ipynb檔案

1. 01\_利潤模型與最佳決策點實戰\_全套模組實戰01.ipynb
  - 1) 記得我已經切分好訓練與測試資料集，所以不用做train\_test\_split
  - 2) 您要自己做X\_train, y\_train, X\_test, y\_test
  - 3) 哪個模型比較重要/效果
  - 4) 那賺多少錢??
  - 5) 怎麼執行？
2. 02\_顧客推薦清單與模型檔案製作\_q.ipynb
  - 1) 顧客樣貌長什麼樣子？所以我的next action您會怎麼建議？

# week4測試 - 銀行行銷資料集

## 1. 特徵變數

- 1) Age : 年齡
- 2) Job : 工作種類
- 3) Marital : 結婚狀態
- 4) Education : 教育程度
- 5) Default : 是否有信用狀態(例如:信用卡)
- 6) Balance : 各人本行帳戶金額
- 7) Housing : 有沒有房子
- 8) Loan : 有沒有個人貸款
- 9) contact: 行員跟本人聯絡方式
- 10) Day : 最後一次與本人聯絡的月份日
- 11) Month : 最後一次與本人聯絡的月份月
- 12) Campaign : 在本次活動中，有幾次跟該客戶連絡
- 13) pdays: 距離上次活動聯絡後，本人已經有多久時日沒被聯絡
- 14) previous: 活動前，本人被聯絡的次數
- 15) poutcome: 前一次行銷活動的銷售結果
- 16) duration: 最後一次本人被聯絡的秒數

## 2. 目標變數(我們要預測的)

- 1) Buy : 本人最終有沒有買下我們的產品