Критерии оттока клиентов

1. Если клиент не осуществлял заказы за последние 9 месяцев и не является сезонным клиентом.
2. **Индекс финансового риска**, исходя из него можно понять какова вероятность задержки в оплате услуг клиентом.
3. Наличие **госконтрактов** у клиента, при их наличии вероятность оттока ниже.
4. **Размер компании**, крупной компании с большим капиталом проще справиться с кризисной ситуацией и меньше вероятность оттока.
5. **Сезонная работа** клиентов, поиск сезонных клиентов по определенному алгоритму, если клиент пользуется услугами в определенный период времени каждый год, то он является сезонным и с большей долей вероятности продолжит ими пользоваться
6. **Объём перевозок**, при больших объёмах перевозок ниже вероятность, что клиент откажется от услуг в ближайшее время
7. **Темы обращений клиентов**, иногда по тебе обращения можно сразу понять, что сотрудничество продолжиться, если заключается договор, но также любое обращение можно рассматривать, как положительную тенденцию.
8. **Вероятность сделки**, отражает предрасположенность клиента к сделке и имеет высокое значение
9. **Канал первичного интереса**, при самостоятельном обращении наибольшая вероятность, что клиент заинтересован в услугах.