

# KNIME в маркетинге и CRM

---

## Ключевые задачи:

- Сегментация клиентов
- Прогнозирование оттока
- Персонализированные предложения

## Пример:

RFM-анализ → K-Means → Сегменты

## Результаты:

- Конверсия +20-30%
- Снижение оттока
- Оптимизация бюджета