

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