**ĐỀ XUẤT CÁC PHƯƠNG ÁN TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG**

**Tiền xử lý:** Trước tiên cần loại bỏ các cột không có giá trị. Tiến hành xử lý cột Nội dung: loại bỏ các icon, kí hiệu đặc biệt. Xác định các từ viết tắt, teencode và thay vao đó bằng những từ có nghĩa.

1. **Phương pháp phân tích nội dung bình luận:** dựa trên các từ khóa, cụm từ trong phần bình luận. Các bước tiến hành:

* Xác định các từ khóa liên quan đến việc mua xe: tìm kiếm các từ khóa liên quan đến việc mua xe như “muốn mua”, “mua”, “xin giá”, “trả góp”, “tư vấn”, “xem xe”…
* Tạo danh sách các từ khóa: sắp xếp các từ khóa tìm được vào một danh sách.
* Tìm kiếm các từ khóa trong phần bình luận.
* Xác định khách hàng tiềm năng: Dựa trên kết quả tìm kiếm, xác định những khách hàng tiềm năng.

1. **Phương pháp phân tích tần suất bình luận:** dựa trên số lần bình luận của một người trong bài viết. Các bước tiến hành:

* Đếm số lần bình luận: Đếm số lần bình luận của mỗi người trong bài viết.
* Xác định người có khả năng mua xe: Dựa trên số lượng bình luận, xác định những người có sự quan tâm đến xe máy và có khả năng mua xe.

1. **Phương pháp phân tích tương tác bài viết**: dựa trên tương tác của người dùng với các bài viết, có thể là số lần like, số bài viết đã xem, chia sẻ, tag bạn bè.... Các bước tiến hành:

* Tạo danh sách các người dùng: Tạo danh sách các người dùng đã tương tác với bài viết.
* Đếm số lần tương tác: Đếm số lần tương tác của mỗi người với các bài viết, có thể là số lần like, số bài viết đã xem, chia sẻ (có thể dựa vào link trang cá nhân của những người đã bình luận), tag bạn bè …
* Xác định khách hàng tiềm năng: Dựa trên số lần tương tác của mỗi người, xác định những người có sự quan tâm đến các sản phẩm và có khả năng mua xe.