

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа магистра содержит 36 страниц, 30 рисунков, 4 таблиц. Список использованных источников содержит 10 позиций.

URLIFT, МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ, ИНКРЕМЕНТАЛЬНЫЙ ОТКЛИК, ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ, РАНЖИРОВАНИЕ КЛИЕНТОВ, ГРАДИЕНТНЫЙ БУСТИНГ, СЛУЧАЙНЫЙ ЛЕС.

Выпускная квалификационная работа магистра посвящена исследованию возможных подходов к решению задачи прогноза инкрементального отклика клиента при получении СМС, при планировании рекламной кампании, с помощью UpLift моделирования.

С ростом глобализации и цифровизации появилась возможность работать с потребительскими данными, активно взаимодействовать с потребителями путем разных акций, особых предложений.

Но стоит взять во внимание, что каждая коммуникация стоит денег. Если клиентская база составляет 1 тыс. клиентов, то при стоимости одного СМС в 1 рубль, коммуникация будет не такой дорогой. Но если увеличить масштаб базы до миллиона или нескольких миллионов, то слепая рассылка всем клиентам подряд станет очень дорогой. Даже если у компании большой оборот выручки, каждая такая коммуникация будет ощутимо сказываться на общем бюджете.

Поэтому коммуникацию можно использовать гораздо более оптимальным способом. Например, совершать коммуникацию с потенциально ушедшим пользователем.

С ростом клиентской базы даже выборочная коммуникация с клиентами будет затратной и следующей задачей является прогнозирование, повлияет ли коммуникация на пользователя.