

هذا المشروع لتوقع نسبة تسرب العملاء من البنك ، حقيقة أن اكتساب عملاء جدد أمر مكلف ، لكن خسارة العملاء الحاليين ستكلف أكثر بالنسبة للشركة أو المؤسسة و لان المنافسة في أي سوق أخذة في الارتفاع وهذا يشجع المؤسسات على التركيز ليس فقط على الأعمال الجديدة ولكن أيضًا على الاحتفاظ بالعملاء الحاليين .

هناك العديد من العوامل التي تؤدي إلى نية العميل في التوقف عن استخدام منتج / خدمة معينة ومن المهم للمؤسسات أن تفهم كل عامل حتى يمكن إقناع العملاء بالبقاء والاستمرار في الشراء لذلك من خلال هذا المشروع يمكنك القدرة على التنبؤ بأن عميلًا معينًا معرض للتوقف ، بينما لا يزال هناك بعض الوقت للقيام بشيء مهم حيال ذلك ، هذا يمثل بحد ذاته مصدر دخل إضافيًا كبيرًا محتملاً لأي عمل تجاري .

This project is to anticipate the percentage of customer leakage from the bank, the fact that acquiring new customers is expensive, but losing existing customers will cost more for the company or organization and because competition in any market is rising and this encourages organizations to focus not only on new business but also to retain with existing clients.

There are many factors that lead to a customer's intention to stop using a particular product/service

It is important for organizations to understand each factor so that customers can be persuaded to stay and continue to buy

So with this project you can be able to predict that a particular client is at risk of being down and while there is still some time to do something important about it, this in and of itself is a potentially great additional source of income for any business.