

Fisa cerintelor

Data mining

Realizatori:

Butnaru Nicolae-Adrian, Ciubotariu Alexandru, Dorneanu Cristian, Pricop Ovidiu, Șuhani Ștefan

Descriere

Acest modul reprezinta procesul prin care se extrag in mod eficient informatii dintr-un set de date, oferindu-le o structura logica. Extragerea datelor are ca scop gasirea unor modele in setul de date oferit, urmarindu-se imbunatatirea predictiei de vanzare a unui imobil.

Reprezentarea datelor culese din baza de date va fi structurata sub forma unor arbori de decizie, cu care vom putea raspunde usor la interogari de forma „Daca am un imobil care prezinta caracteristicile C, il voi vinde cu un pret de X euro?”. De asemenea, vor fi luate in calcul istoricul imobilului, data vanzarii anterioare (inflatie) si reputatia vanzatorului.

Actori

Echipa Data Mining ce va furniza modelele identificate pe seturi de date structurate oferite ca suport.

Consumatorii de date oferite de echipa DM, care vor utiliza modele pentru a furniza predictii despre vanzarea unui anumit imobil.

Scenarii de utilizare:

Echipa Data Mining:

Obiectiv/Context:

1. Se cer modele comportamentale pentru imobile, pentru a oferi vanzatorilor sugestii depre caracteristicile urmarite de clienti. De exemplu, casele X ce au facilitatile Y se vand la aproximativ pret Z.

Scenariu:

Se identifica imobile cu facilitati similare, iar pe baza istoricului legat de durata in care a fost nevandut si pretul la care a fost vandut sau cat s-a dedus din pret, putem marca daca un anumit tip de imobil este dezirabil pentru viitorii clienti si pretul la care un vanzator se poate astepta la vanzare.

Obiectiv/Context:

2. Intr-o oferta mare, este necesara filtrarea imobilelor care nu intereseaza pe un anumit cumparator (de exemplu o garsoniera pentru o familie cu copii).

Scenariu:

Fiecare utilizator va avea un istoric cu imobilele pe care le-a vizionat in ultima perioada. Se vor identifica caracteristicile pe care acesta le doreste de la un imobil si pretul care e dispus sa-l plateasca.

Obiectiv/Context:

3. Se schimba tendintele de cumparare brusc (de exemplu se achizitioneaza foarte multe imobile intr-o perioada scurta).

Scenariu:

La evenimentele relevante (multe case din aceleasi categorii se vand foarte rapid sau sunt vizualizate mai des), modelul imobilelor trebuie actualizat, urmand ca vanzatorii influentati sa fie anuntati de punctele cheie (comune) care au contribuit la realizarea vanzarilor.