



讲出总结出来的特殊情况, 相对于前面的简单介绍, 要细致阐述这种数据情况意味着什么现象。

比如:
工作日大家都很疲惫, 每天都需要咖啡支撑。而周六日休息不需要。
周五消费频率高这一现象体现出人们在忙碌了一周之后很容易出现报复性消费来让自己放松。

此外, 要在介绍之后完整的阐述出对应的特出日期可以给予什么样的特殊方案。

例如:
1. 在节假日, 使用劳埃德的卡消费多少、攒够多少积分可以换节假日专属产品。
2. 在周末多消费可以多积累积分, 提供奖励计划。
3. 从银行角度, 可以在这种高频率、额度消费时期, 让工作人员提前维护系统, 以保证用户的体验, 以防客户流失。

说的内容和年度分析差不多, 不过要说的更细致一点, 个性化推荐, 比如有些客户每月都要交grm会费, 提供对应的消费活动(优惠券)。针对性理财帮助等。以及根据这些消费倾向推荐一些潜在的服务, 比如说一个人很喜欢去超市, 我们可以给他推一些他没去过, 但是和银行有合作、质量更好以至于可以让客户消费更多的groceries店。

最后还有欺诈消费, 之前算法(isolation forest)设置了一些界限, 我们添加了新的feature账户余额, 然后根据每个客户的个人经济情况, 也就是看单次转账超过总余额10%发短信警告, 30%电话询问, 50%冻结账户, 取消交易, 并询问是否本人行为。

拿到新数据集之后, 会使用更复杂的模型以及商业模型, 更为细化的进行上述两个方向的分析, 提供更好的方案。