



Churn Analizi

Bu hesabat müştəri churn səbəblərini və təsir edən amilləri təhlil edir. Churn nisbətləri və demoqrafik təsirlər araşdırılaraq müştəri saxlama strategiyalarını təkmilləşdirmək üçün dəyərli anlayışlar təqdim olunur.

Müştəri Analizi

Xidmətlər

Model

Proqnoz və Risk

» Quick measure

Gedən Müştərilərin
Sayı:

1869

26.54%

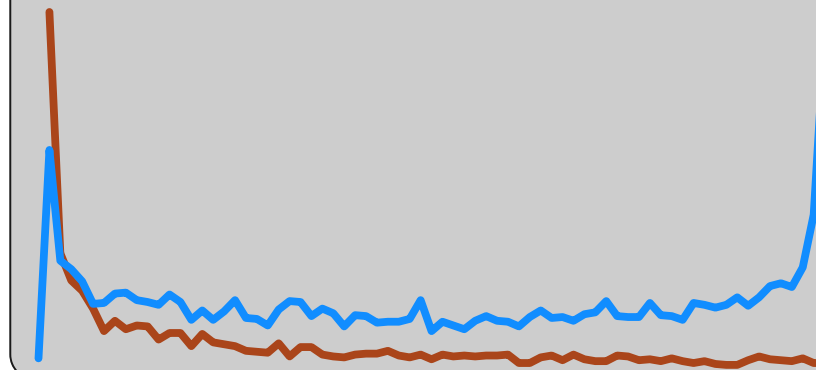
Qalan Müştərilərin
Sayı:

5174

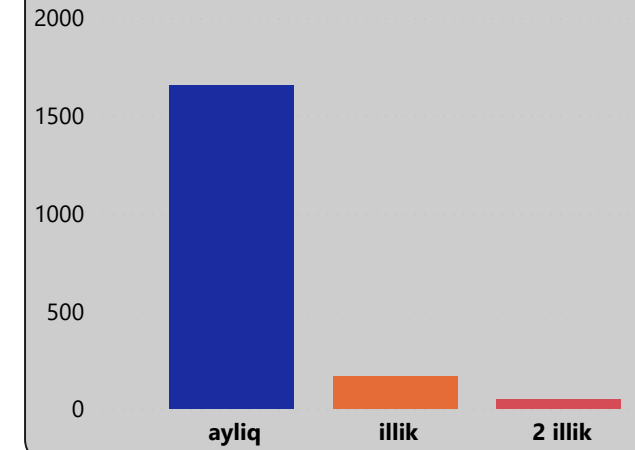
73.46%

Müddətə görə Churn sayı

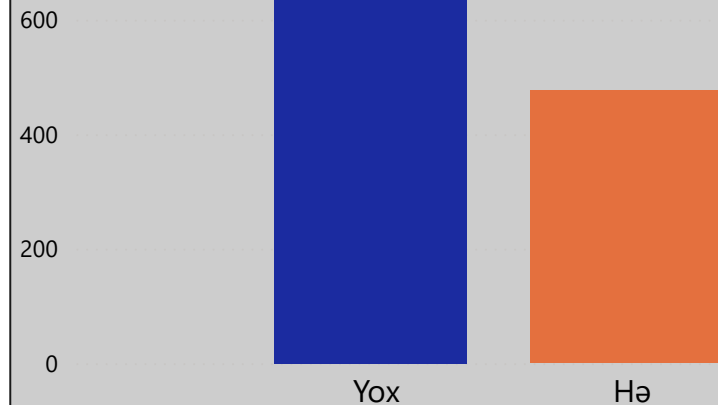
Churn ● Hə ● Yox



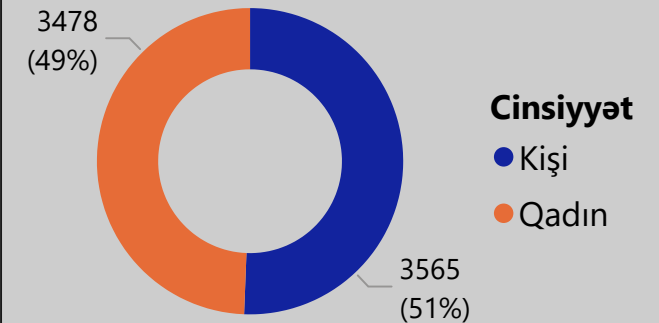
Müqaviləyə görə Gedən Müştərilərin sayı



Yaşlı təbəqəyə görə Churn sayı



Cinsiyyətə görə Churn sayı

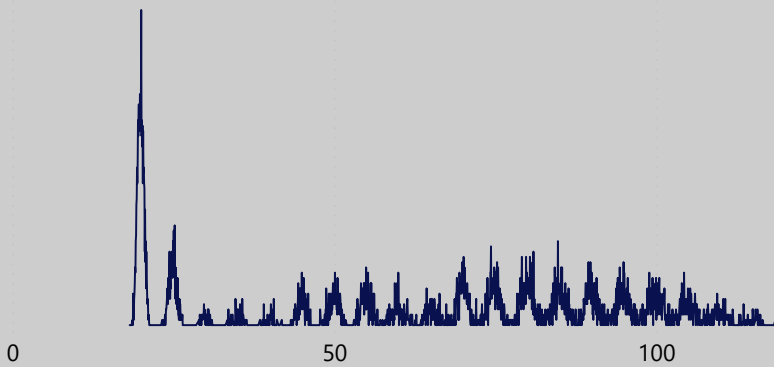




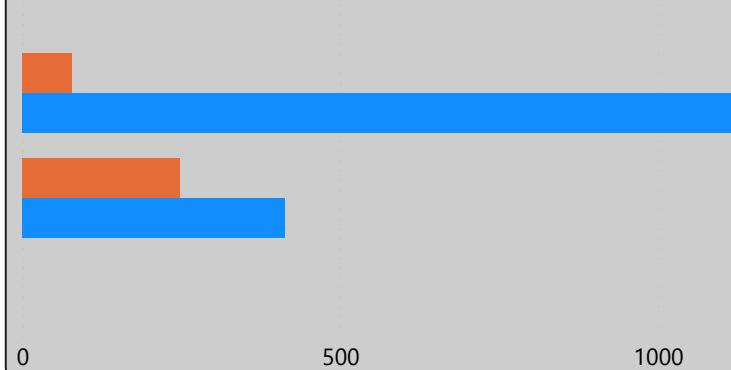
Müştəri Segmentasiyası və Davranış Analizi

[Ümumi Baxış](#)[Xidmətlər](#)[Model](#)[Proqnoz və Risk](#)[Quick measure](#)

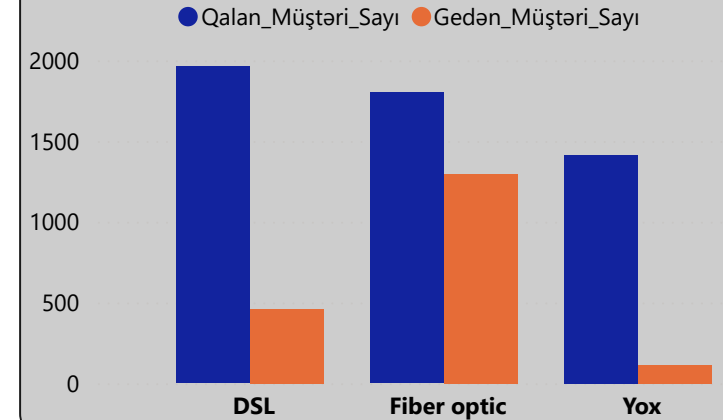
Aylıq Ödənişlərə görə Churn Analizi



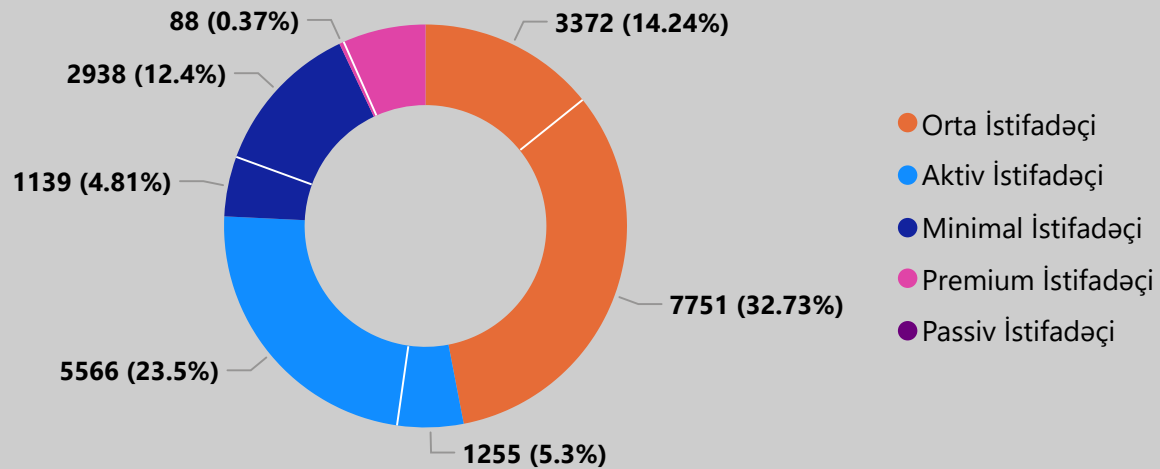
Tərəfdaşlar və Asılılılar üzrə Churn Analizi



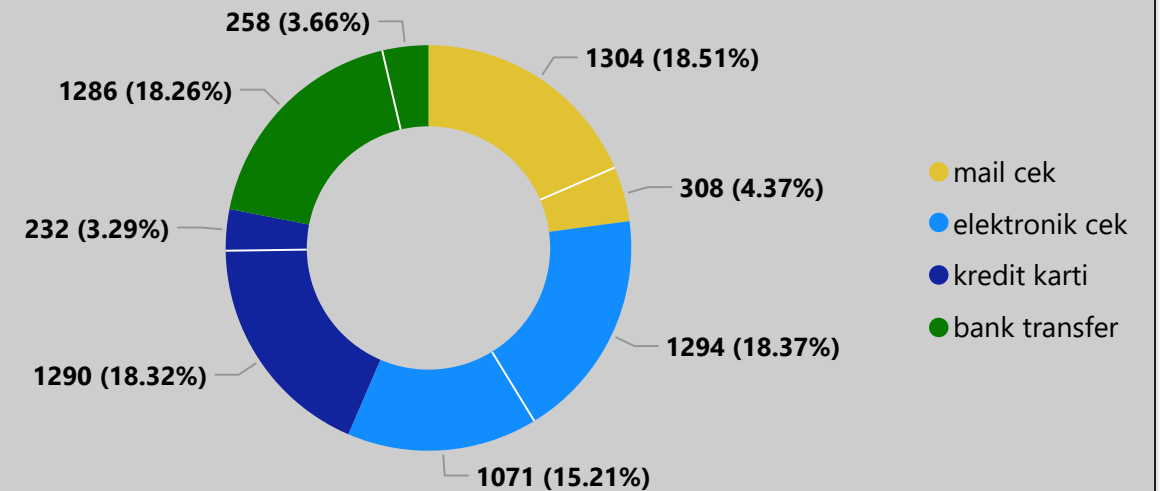
İnternet Servisinə görə Churn Analizi



Müştəri Növünə görə Churn Analizi



Ödəniş Metoduna görə Churn Analizi





Xidmətlərə görə Churn Analizi

Ümumi Baxış

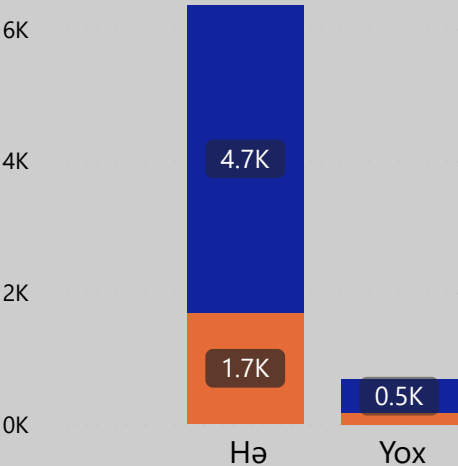
Müştəri Analizi

Model

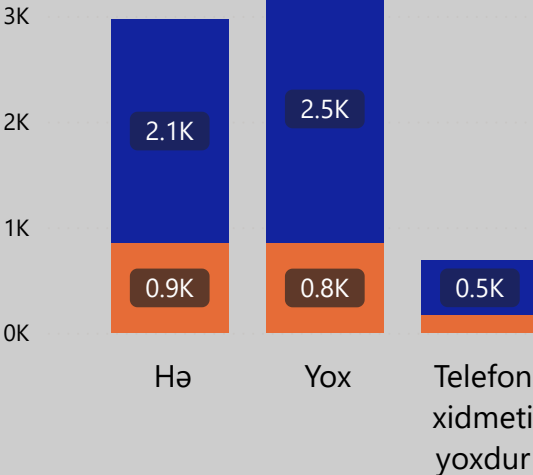
Proqnoz və Risk

Quick measure

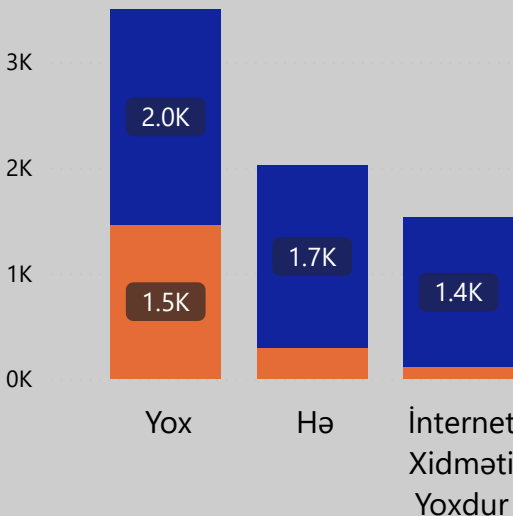
Telefon Xidməti



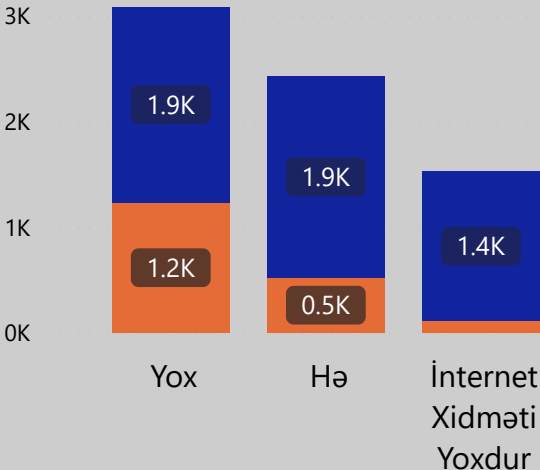
Birdən çox xətt



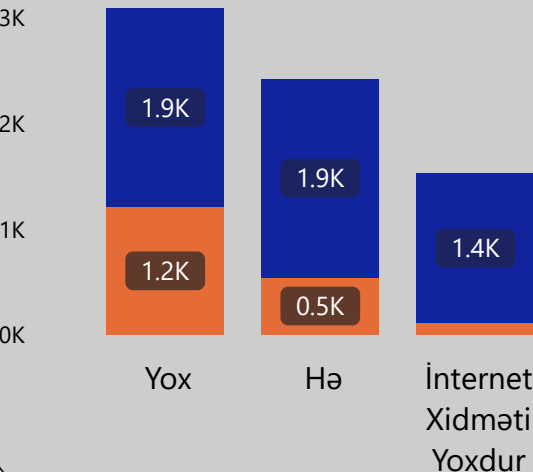
Onlayn Təhlükəsizlik



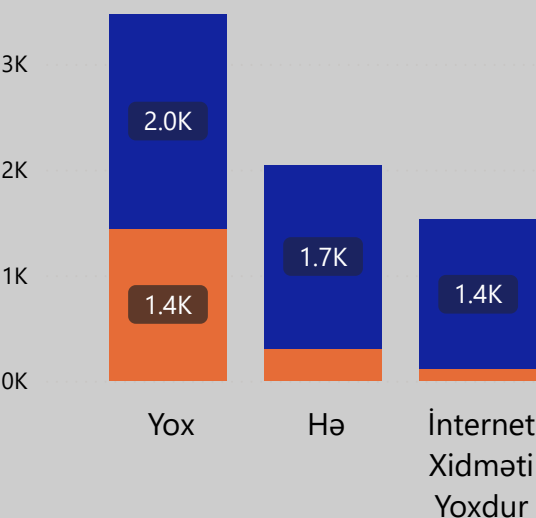
Onlayn Yedəkləmə



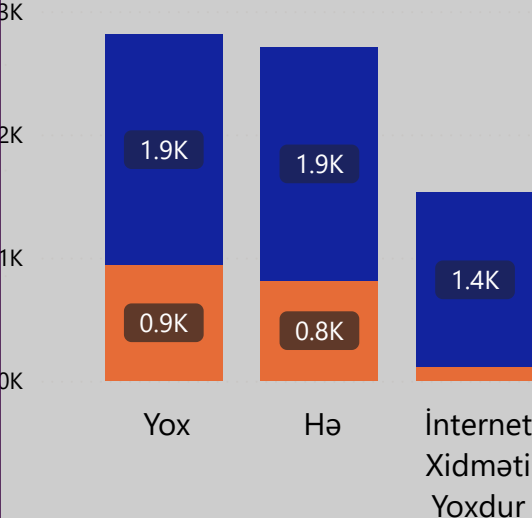
Cihazın Mühafizəsi



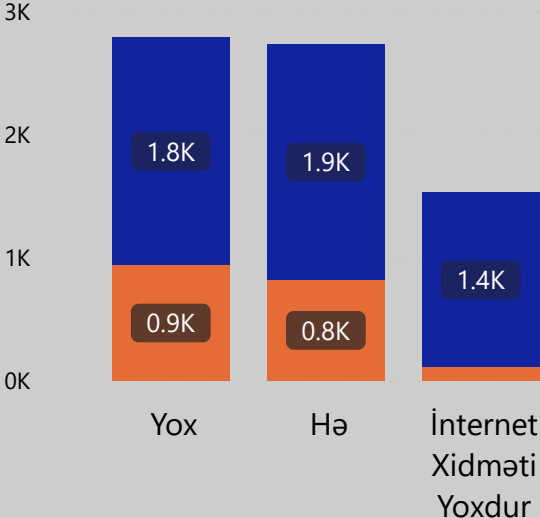
Texniki Dəstək



Canlı Tv



Filmlər





Model Performans

Ümumi Baxış

Xidmətlər

Müştəri Analizi

Proqnoz və Risk

Quick measure

Xüsusiyyət Əhəmiyyətliyi

Xüsusiyyətin Adı	Əhəmiyyət Dəyəri (%)
Aylıq_ödənişlər	28.74
Ödəniş_metodu	11.22
Birdən_çox_xətt	5.96
cins	5.96
tərəfdaş	5.73
Online_Yedekleme	4.53
Kağızsız_faktura	4.23
Texniki_Dəstək	3.70
İnternet_Xidməti	3.66
Cihazın_Mühafizəsi	3.59
Onlayn_Təhlükəsizlik	3.53
asılı_olanlar	3.46
Müqavilə	3.46
yaşlı_qrup	3.19
filmci	3.08

Precision

Precision 89.10% təşkil edir, bu da modelin müsbət proqnozlarda yüksək dəqiqliklə çıxış etmə ehtimalını göstərir.

89.10%

Recall

Recall 89.62% təşkil edir, bu da modelin həqiqətən çıxış edən müştərilərin çoxunu doğru müəyyən etdiyini göstərir.

89.62%

F1-Score

F1-Score 89.36% təşkil edir, bu da modelin həm Precision, həm də Recall balansını yaxşı bir şəkildə təmin etdiyini əks etdirir.

89.36%

Confusion Matrix

Actual Churn	4637	537
Actual No Churn	567	1302
	Predicted Churn	Predicted No Churn

Doğru Müsbətlər (TP): 4,637 müştəri həqiqətən çıxış edib və doğru proqnozlaşdırılıb.

Yanlış Mənfi Nəticələr (FN): 537 müştəri həqiqətən çıxış edib, lakin yanlışlıqla çıxış etmədiyi proqnozlaşdırılıb.

Yanlış Müsbətlər (FP): 567 müştəri çıxış etməyib, lakin yanlışlıqla çıxış etdiyi proqnozlaşdırılıb.

Doğru Mənfi Nəticələr (TN): 1,302 müştəri çıxış etməyib və doğru proqnozlaşdırılıb.

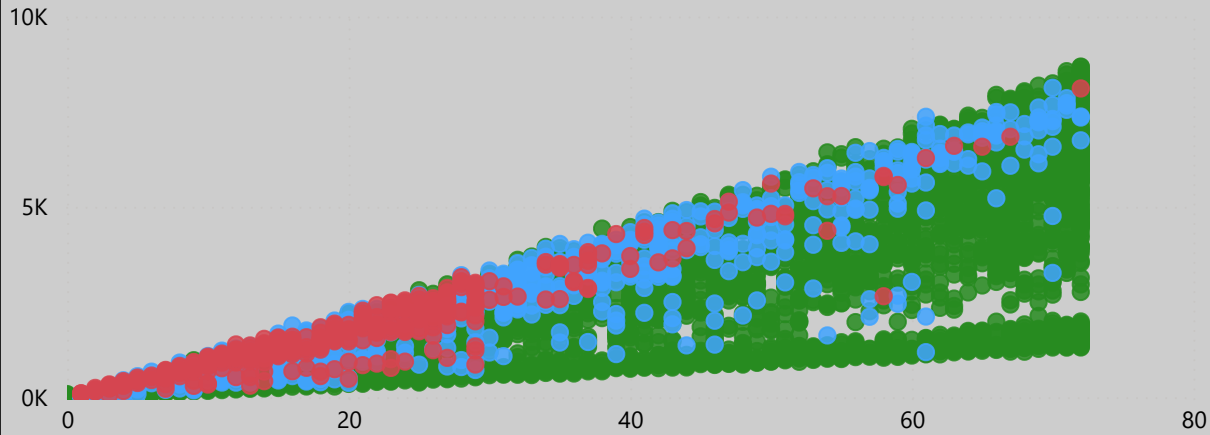


Proqnozlar və Risk Səviyyələri

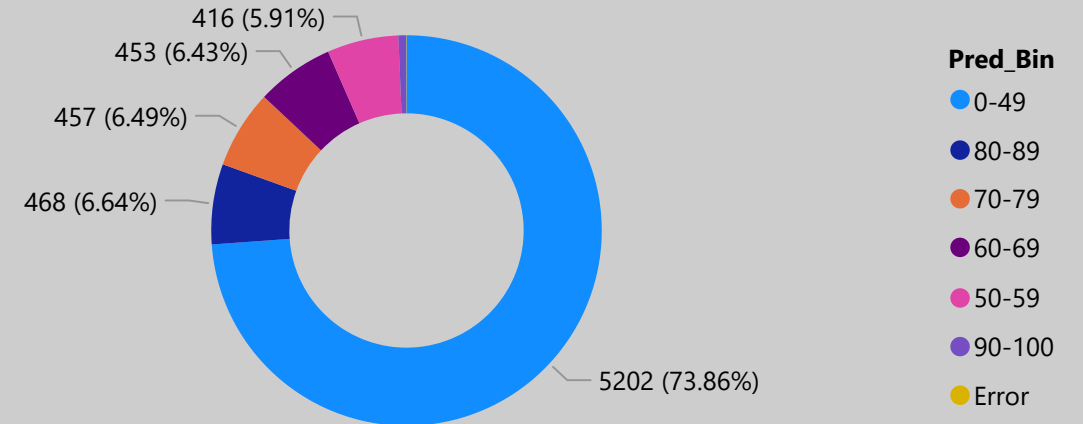
[Ümumi Baxış](#)[Xidmətlər](#)[Model](#)[Müştəri Analizi](#)[Quick measure](#)

Müddət və Ümumi Ödənişlərə görə Churn Risk Ehtimalı

Churn Risk Kateqoriyası ● Aşağı ● Orta ● Yüksək

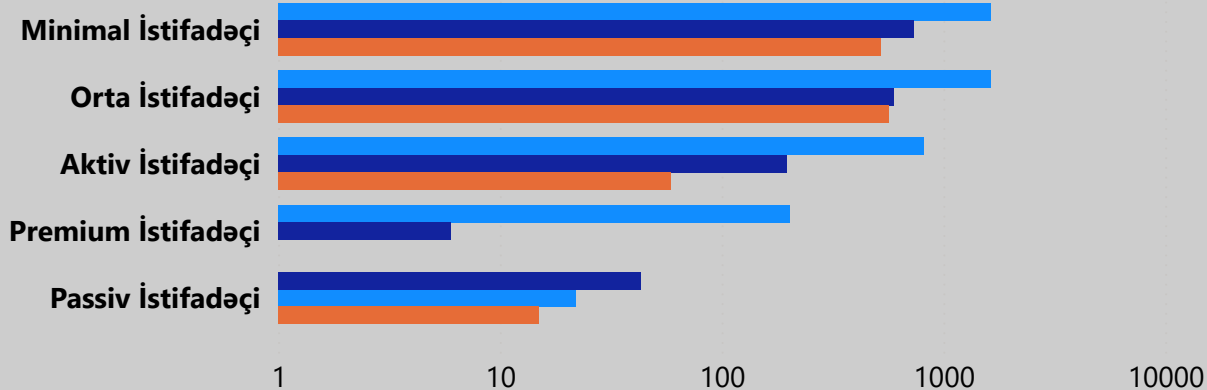


Churn Ehtimal Intervallarına Göre Müştəri Dağılımı



Müştəri Növünə görə Churn Risk Analizi

Churn Risk Kateqoriyası ● Aşağı ● Orta ● Yüksək



Əsas Nöqtələr

- **Ən Aşağı Risk:** 0-49 ehtimal intervallı müştərilər, müştəri itkisinin ən az olduğu qrupdur.
- **Orta Risk:** 50-59, 60-69, 70-79, və 80-89 intervallı müştərilər orta risk səviyyəsinə malikdirlər.
- **Ən Yüksək Risk:** 90-100 ehtimal intervallı müştərilər ən yüksək riskə malikdir və təcili müdaxilə tələb edir.

Təkliflər

- **Yüksək Riskli Müştərilər:** 90-100 müştərilərə xüsusi diqqət yetirin.
- **Orta Riskli Müştərilər:** 70-89 intervallı müştərilər üçün müştəri saxlaması tədbirləri tətbiq edin.
- **Aşağı Riskli Müştərilər:** 0-49 müştərilərlə müsbət münasibətləri davam etdirin.
- **Qeyri-Müəyyən Məlumatlar:** Error məlumatları düzəldin və dəqiqliyi təmin edin.