

# Обзор

## Предиктивный анализ данных

Версия 8.0



Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

# Содержание

<b>Предиктивный анализ данных</b>	<b>4</b>
Типы моделей машинного обучения в Creatio	4
Алгоритм выбора модели прогнозирования данных	5
Общий порядок настройки прогнозирования	6

# Предиктивный анализ данных

ПРОДУКТЫ: **ВСЕ ПРОДУКТЫ**

Эта статья посвящена основам настройки и использования предиктивного анализа данных в Creatio.

**Предиктивный анализ** позволяет на основании больших объемов исторических данных и текущих фактов спрогнозировать будущие события. Применение этого инструмента в бизнесе позволяет повысить скорость и точность принятия решений, освободить сотрудников от выполнения рутинных операций и увеличить показатели работы в целом.

Предиктивный анализ данных в Creatio реализуется с помощью настраиваемых алгоритмов — моделей машинного обучения. В разделе [ *Модели машинного обучения* ] вы можете создавать и обучать собственные модели для предиктивного анализа данных практически любого объекта системы.

**Важно.** Для использования функциональности предиктивного анализа данных в Creatio on-site необходимо выполнить предварительную настройку. Подробнее: [Сервис машинного обучения](#).

## Типы моделей машинного обучения в Creatio

В Creatio реализованы следующие инструменты предиктивного анализа данных:

- **Прогнозирование справочного поля** (классификация) — позволяет настроить автозаполнение справочных полей, основываясь на данных системы. Например, вы можете настроить модель, которая будет предсказывать наиболее вероятную категорию контрагента.
- **Прогнозирование числового поля** (регрессия) — позволяет рассчитать значение числового поля. Например, спрогнозировать бюджет лида в зависимости от потребности клиента, размера его компании, страны проживания и отрасли.
- **Предиктивный скоринг** является одним из инструментов предиктивного анализа данных, используется для формирования рейтинга записи на основании анализа исторических и современных данных. Например, вы можете создать модель, которая будет оценивать перспективность ваших лидов на основании данных о бюджете и успешности перевода в продажу исторических записей.
- **Рекомендательные системы** позволяют прогнозировать, какие записи системы будут наиболее интересны клиентам. Например, вы можете спрогнозировать, какие продукты или сервисы следует рекомендовать клиенту, основываясь на его предыдущей активности. Также вы можете настраивать модели рекомендаций любых других объектов для любых субъектов системы.
- **Поиск похожих текстов** — позволяет создавать подборки похожих записей на основании анализа неструктурированных текстовых данных. Например, вы можете настроить модель, которая будет подбирать статьи базы знаний или ответы на основании текста обращения.

Возможные AI-решения для продуктов Creatio представлены на Рис. 1.

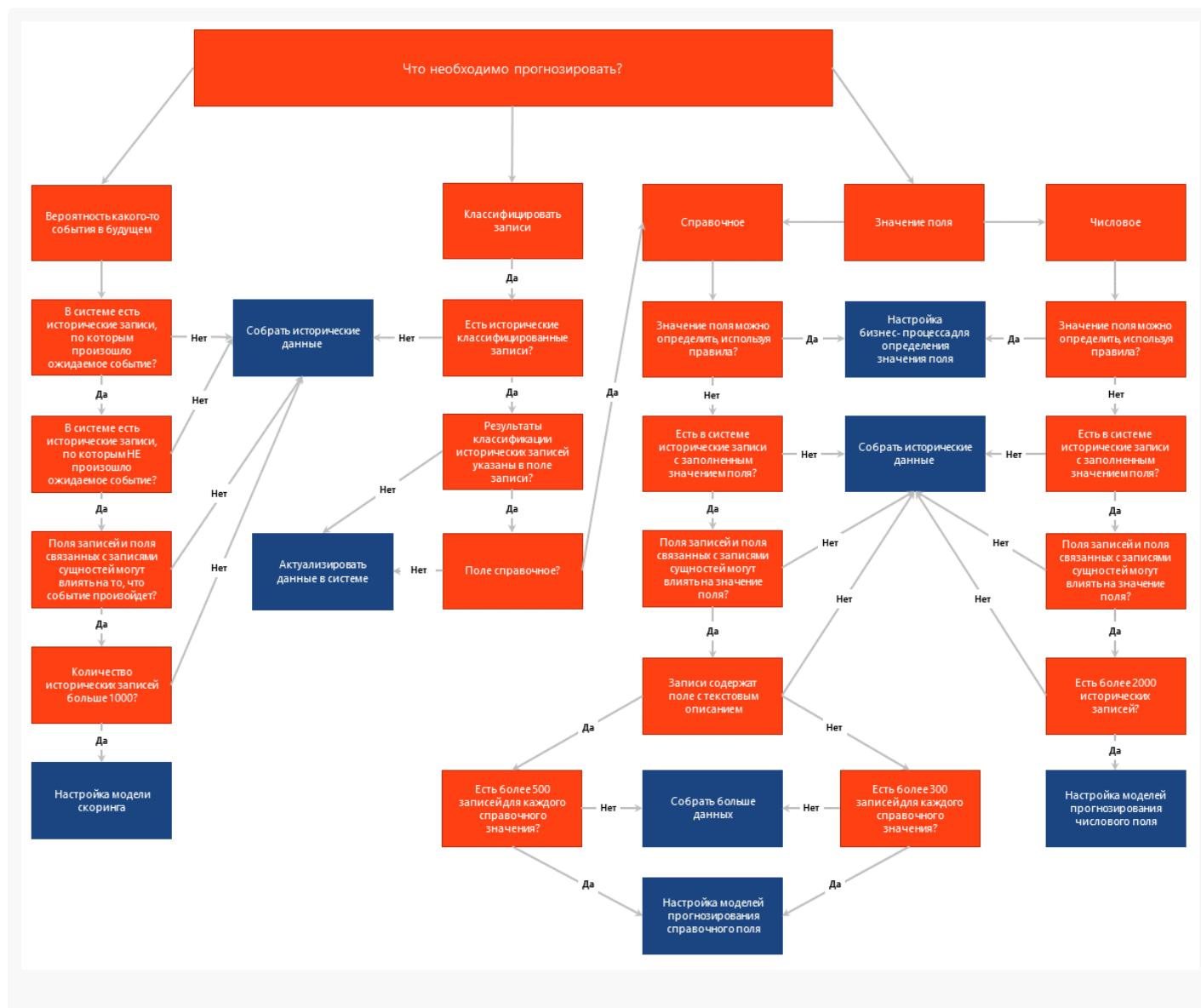
Рис. 1 — Возможные AI-решения

МОДЕЛЬ	SALES	SERVICE	MARKETING	STUDIO
<b>Прогнозирование справочного поля (классификация)</b>				
Прогнозирование сервиса обращения		V		
Прогнозирование приоритета обращения		V		
Прогнозирование группы ответственных		V		
Прогнозирование сегмента клиента	V	V	V	V
Классификация входящих писем	V	V	V	V
Анализ настроения письма/обращения	V	V	V	V
Прогнозирование намерений	V	V	V	V
Прогнозирование модуля обращения		V		
Прогнозирование лучшего времени для рассылок			V	
<b>Предиктивный скоринг</b>				
Скоринг продаж	V			
Скоринг лидов	V			
Вероятность перехода продажи на следующую стадию	V			
Вероятность оттока клиента	V		V	
Вероятность просрочки обращения		V		
Вероятность оплаты счета в срок	V			
Вероятность успешности маркетинговой компании			V	
<b>Прогнозирование числового поля (регрессия)</b>				
Прогноз суммы сделки	V			
Прогноз затрат на решение обращения		V		
Прогноз стоимости (например недвижимости)	V			
Прогноз длительности решения обращения		V		
Прогноз даты закрытия сделки	V			
Прогноз отклика в рассылках			V	
Прогноз объема продаж	V			
Прогноз длительности кампании			V	
<b>Рекомендательные системы</b>				
Рекомендация продуктов клиенту	V		V	V
Продукты для перекрестных продаж	V	V	V	
Рекомендация лучших следующих шагов	V	V	V	V

## Алгоритм выбора модели прогнозирования данных

Для выбора типа модели вы можете использовать следующий алгоритм (Рис. 2).

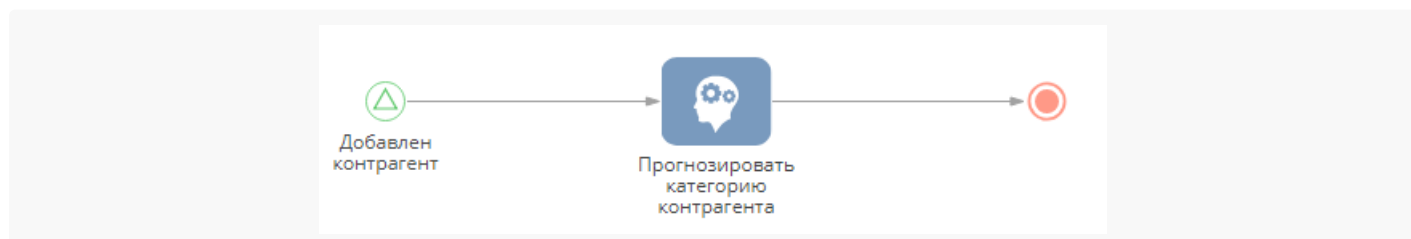
Рис. 2 — Алгоритм выбора типа модели



## Общий порядок настройки прогнозирования

Creatio позволяет вам самостоятельно определять время запуска и количество записей, для которых необходимо выполнить прогнозирование. После создания и обучения модели используйте элемент бизнес-процесса [ *Прогнозировать данные* ] для включения предиктивного анализа данных в новые или уже настроенные бизнес-процессы (Рис. 3).

Рис. 3 — Использование предиктивного анализа данных в бизнес-процессе



**На заметку.** Не рекомендуется запускать прогнозирование одновременно для большого количества записей. Оптимальным является запуск прогнозирования отдельно для каждой записи, например, только при ее создании или изменении. Запуск пакетного прогнозирования рекомендуется производить в период, когда в системе не ведутся активные работы, например, ночью.