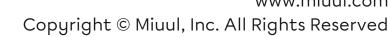


BG-NBD ve Gamma-Gamma ile CLTV Tahmini

miuul







İngiltere merkezli perakende şirketi satış ve pazarlama faaliyetleri için roadmap belirlemek istemektedir. Şirketin orta uzun vadeli plan yapabilmesi için var olan müşterilerin gelecekte şirkete sağlayacakları potansiyel değerin tahmin edilmesi gerekmektedir.

Copyright © Miuul, Inc. All Rights Reserved

Veri Seti Hikayesi

Online Retail II isimli veri seti İngiltere merkezli bir perakende şirketinin 01/12/2009 - 09/12/2011 tarihleri arasındaki online satış işlemlerini içeriyor. Şirketin ürün kataloğunda hediyelik eşyalar yer almaktadır ve çoğu müşterisinin toptancı olduğu bilgisi mevcuttur.

541.909 Gözlem 8 Değişken 45.6MB

InvoiceNo	Fatura Numarası (Eğer bu kod C ile başlıyorsa işlemin iptal edildiğini ifade eder)
StockCode	Ürün kodu (Her bir ürün için eşsiz)
Description	Ürün ismi
Quantity	Ürün adedi (Faturalardaki ürünlerden kaçar tane satıldığı)
InvoiceDate	Fatura tarihi
UnitPrice	Fatura fiyatı (Sterlin)
CustomerID	Eşsiz müşteri numarası
Country	Ülke ismi



Proje Görevleri

Adım 1: 2010-2011 yıllarındaki veriyi kullanarak İngiltere'deki müşteriler için 6 aylık CLTV tahmini yapınız.

Adım 2: Elde ettiğiniz sonuçları yorumlayıp, değerlendiriniz.

Adım 1: 2010-2011 UK müşterileri için 1 aylık ve 12 aylık CLTV hesaplayınız.

Adım 2: 1 aylık CLTV'de en yüksek olan 10 kişi ile 12 aylık'taki en yüksek 10 kişiyi analiz ediniz.

Adım 3: Fark var mı? Varsa sizce neden olabilir?



Adım 1: 2010-2011 UK müşterileri için 6 aylık CLTV'ye göre tüm müşterilerinizi 4 gruba (segmente) ayırınız ve grup isimlerini veri setine ekleyiniz.

Adım 2: 4 grup içerisinden seçeceğiniz 2 grup için yönetime kısa kısa 6 aylık aksiyon önerilerinde bulununuz.

miuu

miuul.com