

基于信用卡客户交易数据的精准智能营销

信用卡作为一种便捷的支付工具，在现代社会中得到了广泛应用。随着经济的发展和科技的进步，人们对金融工具的需求不断增加，信用卡市场也得以迅速发展。然而，最近的信用卡市场正面临着和众多行业一样增长乏力的困境。如同《中国商业银行信用卡业务数字化专题研究 2023H1》报告中指出，中国信用卡规模在持续 6 年增长后首次出现负增长。截止 2022 年末，全国信用卡在用发卡量为 7.98 亿张，同比下降 0.28%。2023 年，全国信用卡在用发卡量为 7.67 亿张，较前一年同比下降 3.88%。这说明，信用卡规模进入低增长已成为确定的趋势。伴随着信用卡市场相对饱和度越来越高，新增发卡量增速逐年下滑，信用卡获客难度逐渐加大，传统的获客、促活经营方式显然已不再适用。如何留住存量客户成为信用卡业务未来发展的关键问题。此外，在大数据时代，如何发挥数据驱动力，通过数据分析了解客户的消费习惯，准确识别目标客户，对其进行精准营销，激发客户的消费潜力，从而带动业务增长，也是信用卡需要长期思考的问题。

附件中的数据文件给出了一些客户的基本信息及历史交易数据，附件中另一个文件是数据字典。请你们团队根据实际和附件中的数据信息，建立数学模型，解决下列问题：

问题 1 分析客户的基本信息和交易特征，比较分期客户与非分期客户之间的差异。

问题 2 构建客户的分期意愿评分模型，并请设计一个测试方案，用以验证评分的使用效果。特别地，针对下列表格中的客户，给出其分期意愿得分，将结果填入下表中：

id	211	3047	5971	7090	8576	9982
分期意愿得分						

问题 3 构建客户综合价值评估模型，并请根据模型和相关信息判断，谁是该银行信用卡的“黄金客户”？

问题 4 选择合适的角度对客户进一步细分，针对不同的客户群，银行将采用怎样的营销策略使得银行的收入达到最大？特别地，针对下列表格中的客户，银行将如何调整其信用额度（cred_limit）？请将结果填入下表中：

id	211	3047	5971	7090	8576	9982
cred_limit						

名词解释

- (1) 交易分期是指客户在消费之后、最后还款日之前，通过网络、电话等方式向发卡银行申请对其账单或某笔交易进行分期还款的操作。
- (2) 银行信用卡的“黄金客户”通常是指对银行贡献度高、信用记录良好、使用信用卡频繁且消费额较大、负债率低的优质客户。

注 论文完成后，请发送到以下邮箱：tangjunmin230@126.com，
发送邮件时请务必将主题标明为“队号+姓名+集训模型 3”。