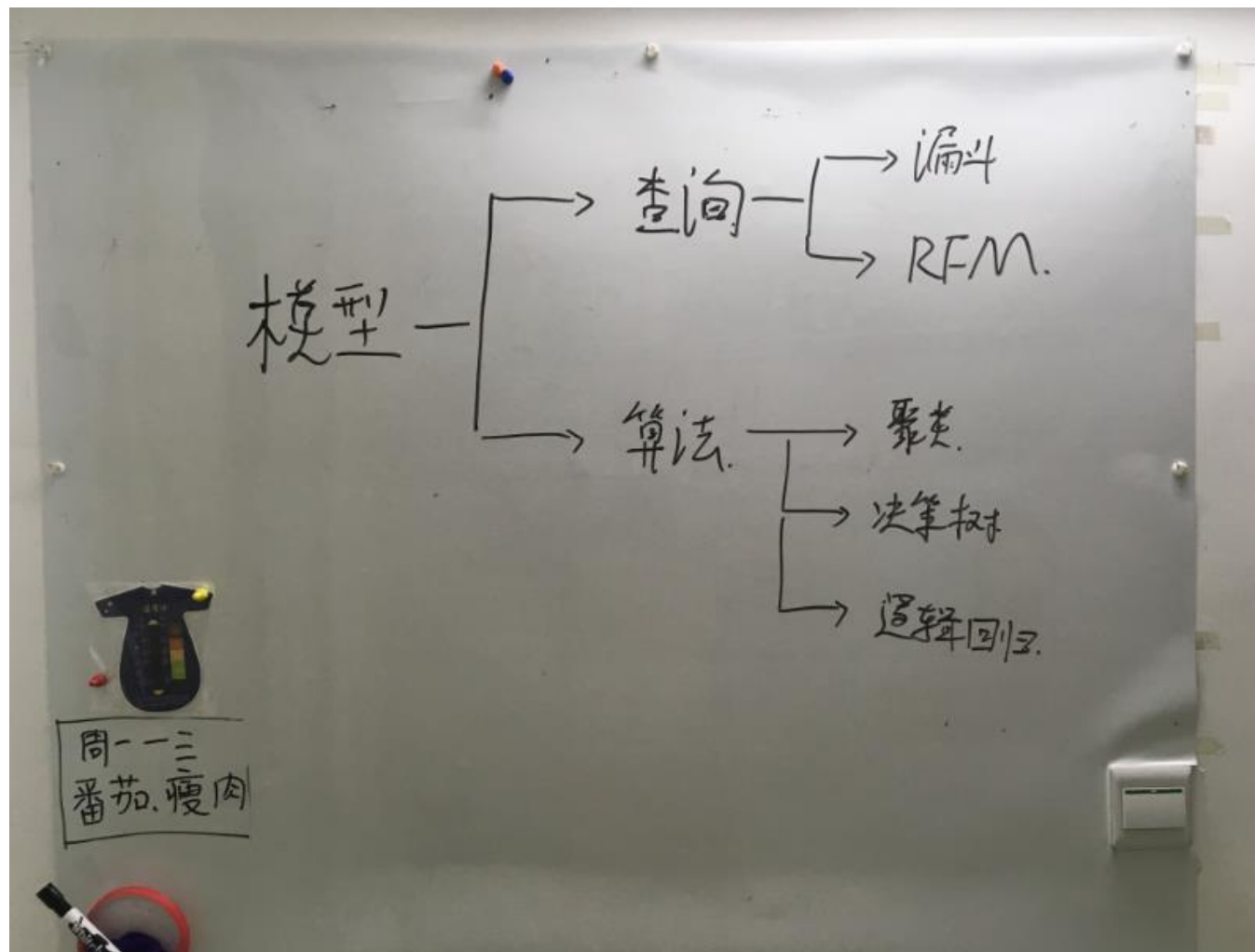


Part11 : 七大案例之三：某商业银行精准营销模型

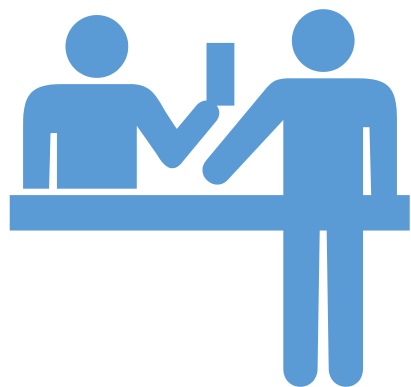
- 模型选的好，升官升的早！基于业务的模型选择

11.1：模型基本分类

模型基本分类



模型的应用是有场景的

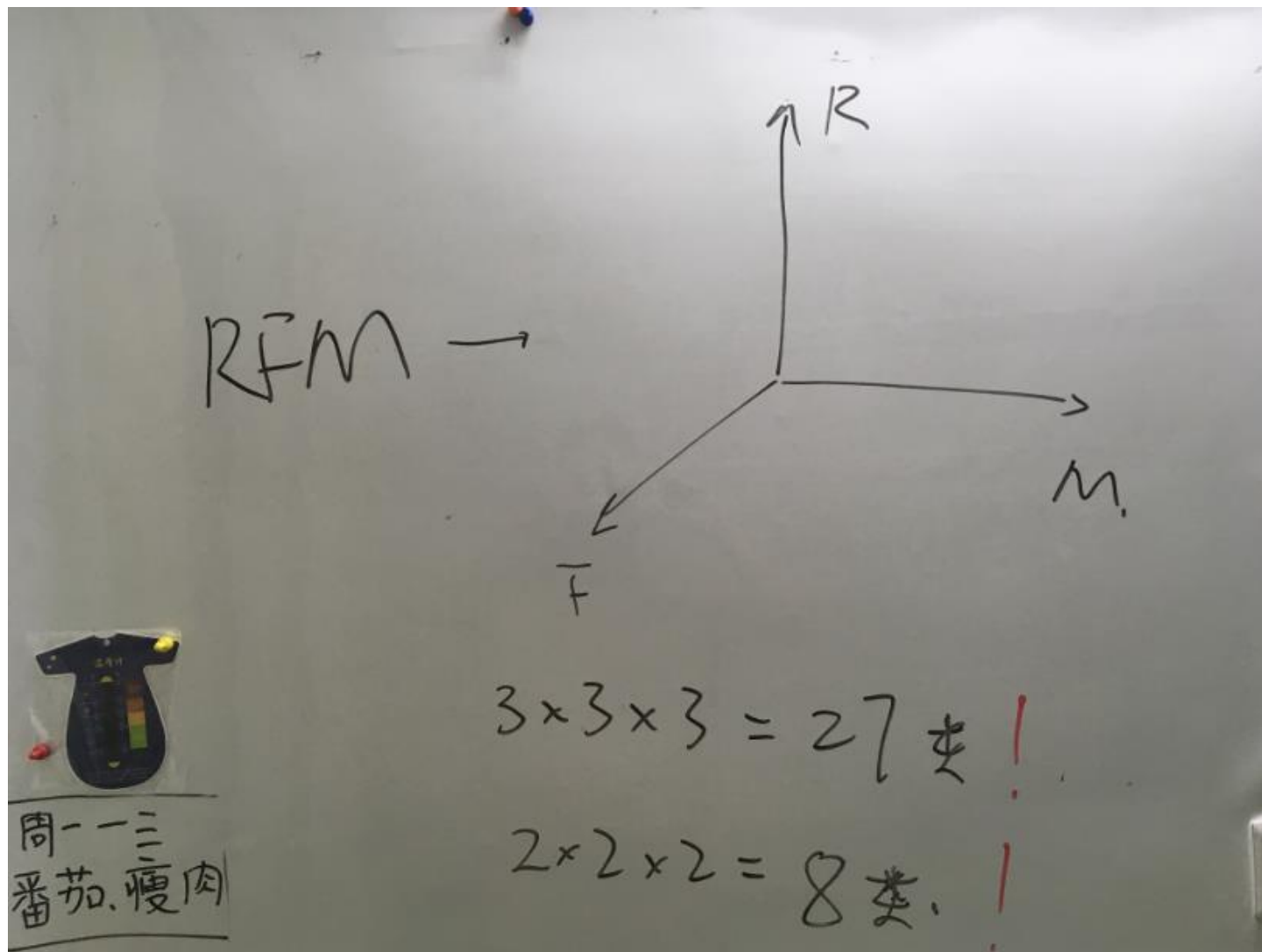


人人场景



人机场景

以最常见的RFM为例（人机场景）

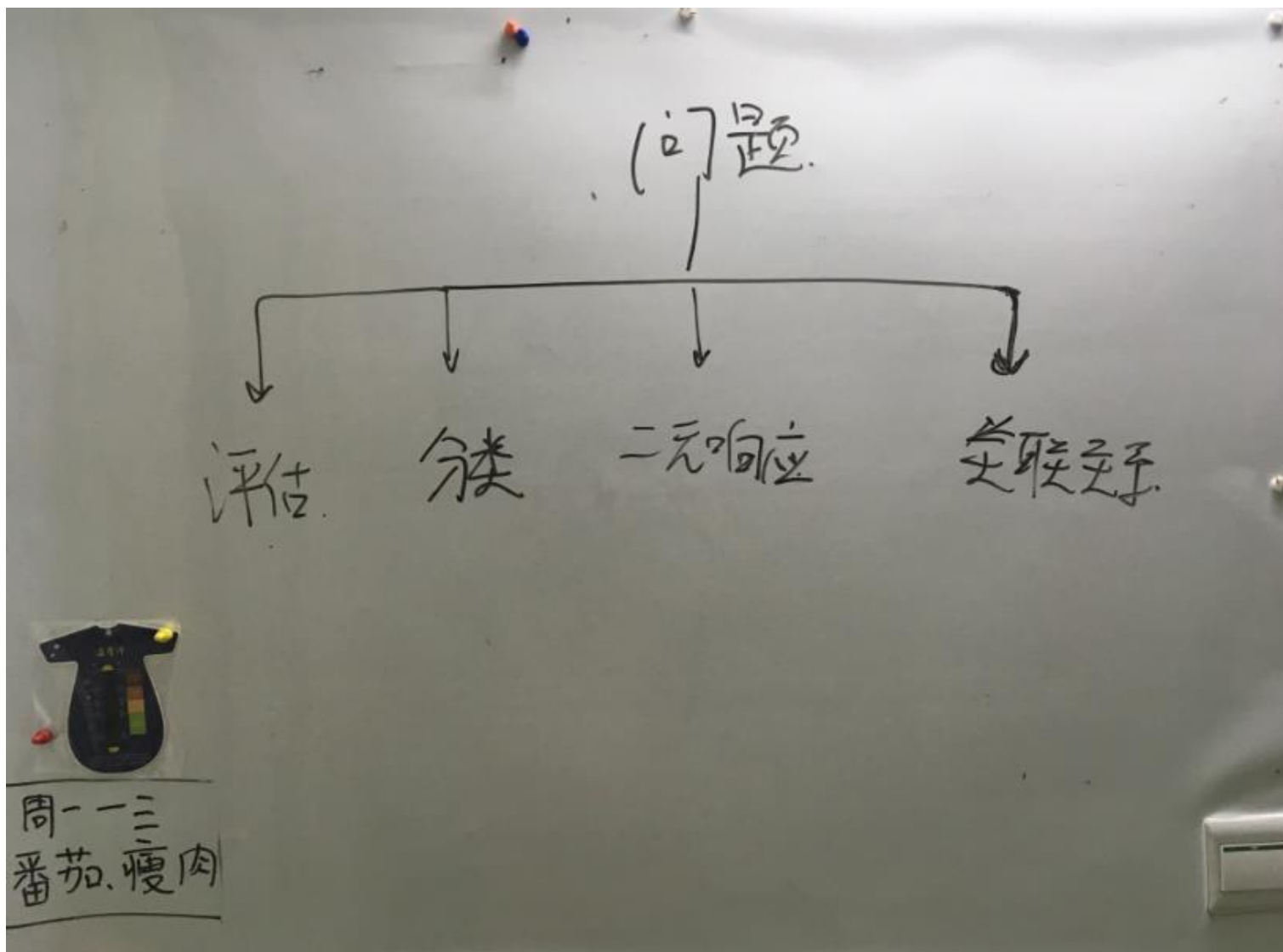


以最常见的RFM为例（人人场景）

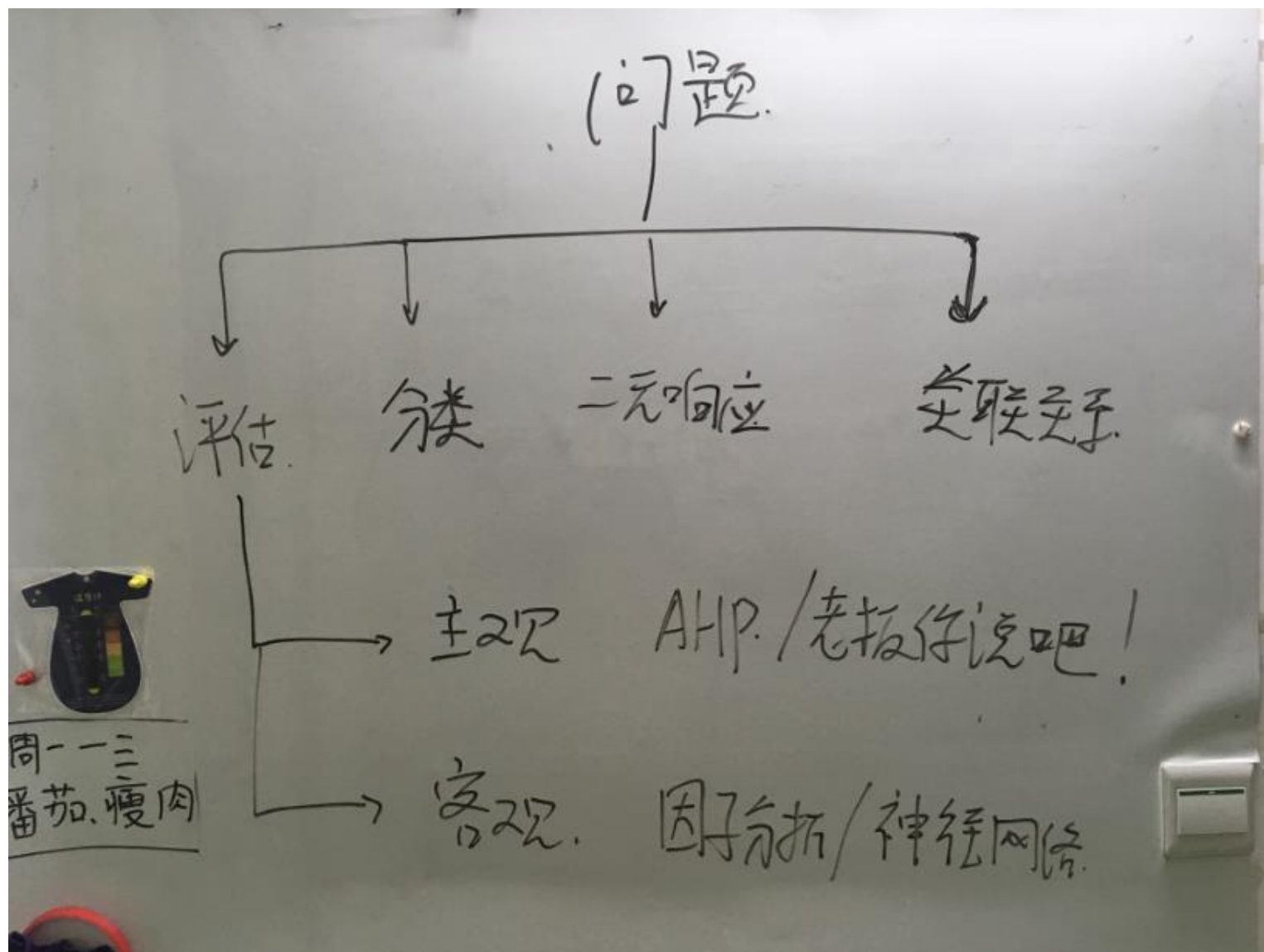


11.2：基于问题的模型选择

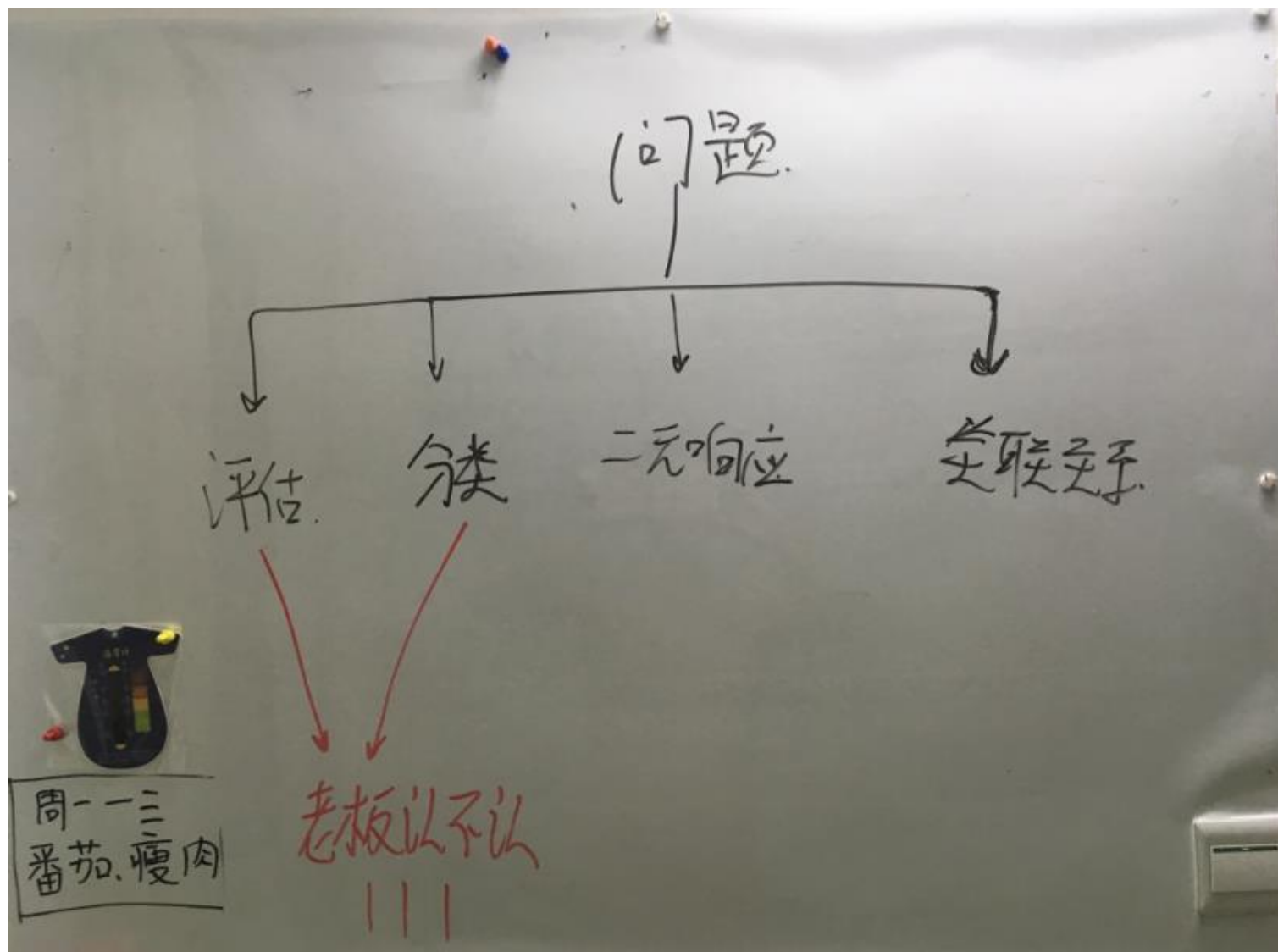
除了场景外，模型选择需要考虑：解决的问题是什么



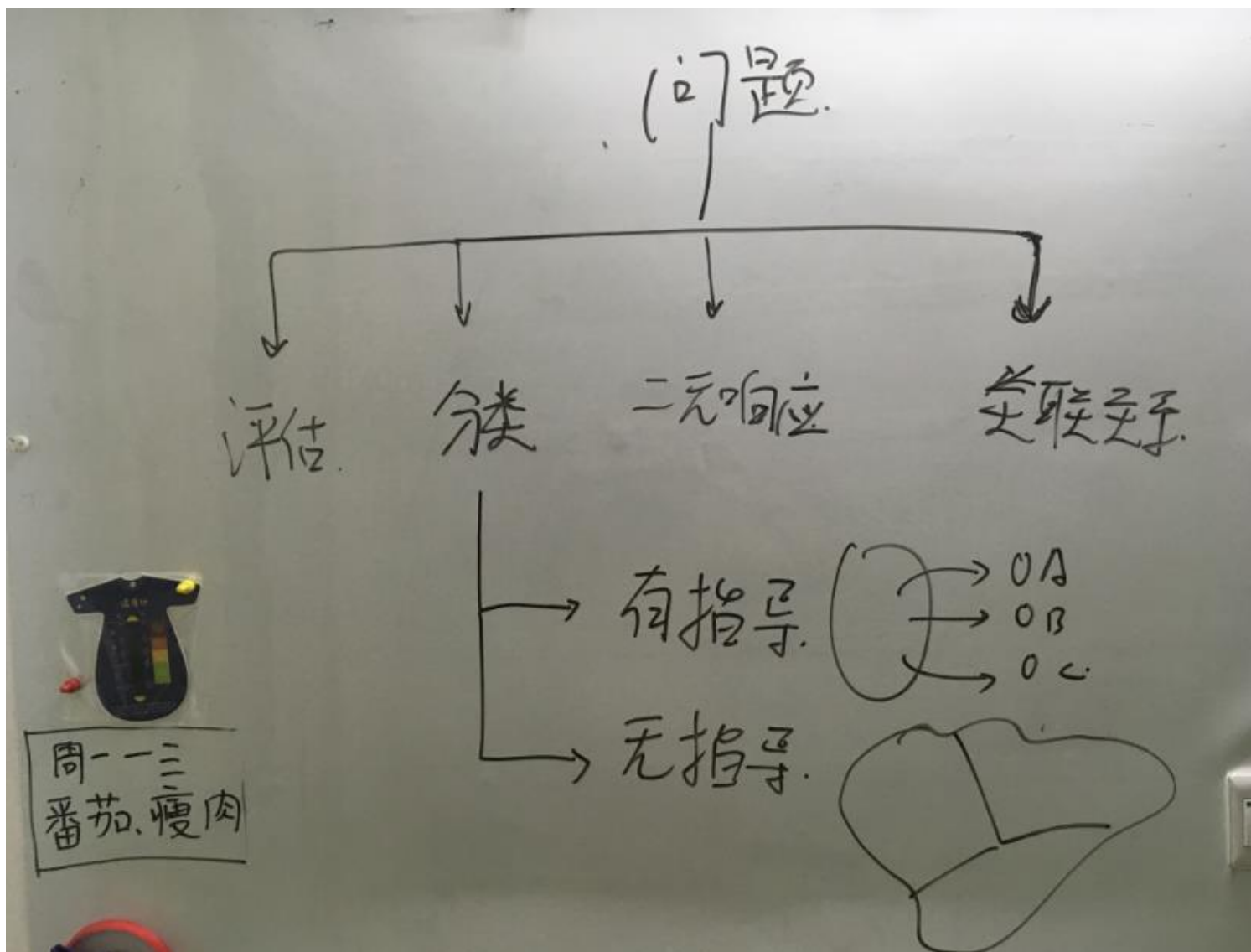
综合评估：主观法&客观法



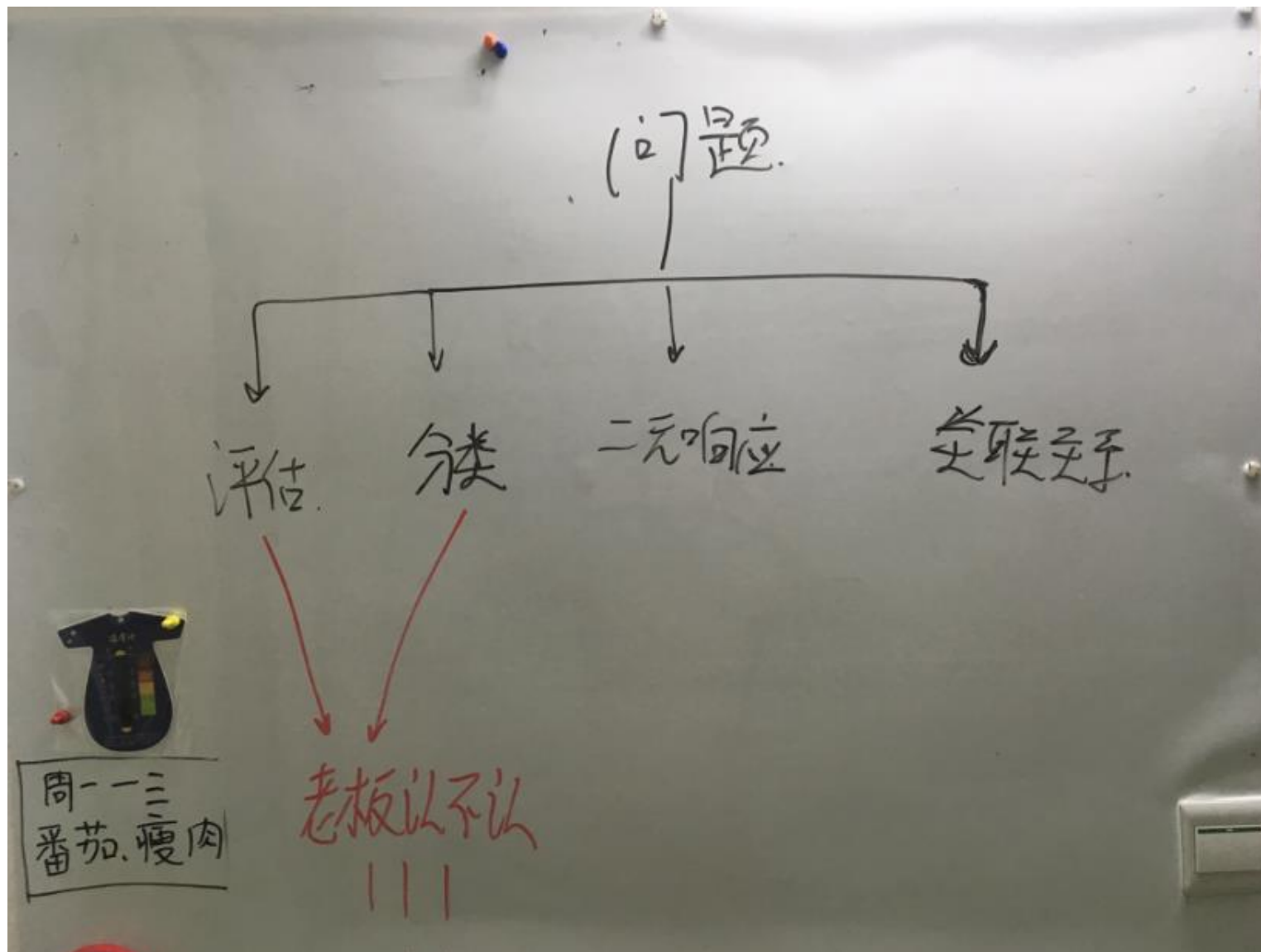
综合评估：关键是老板的意志要不要体现！



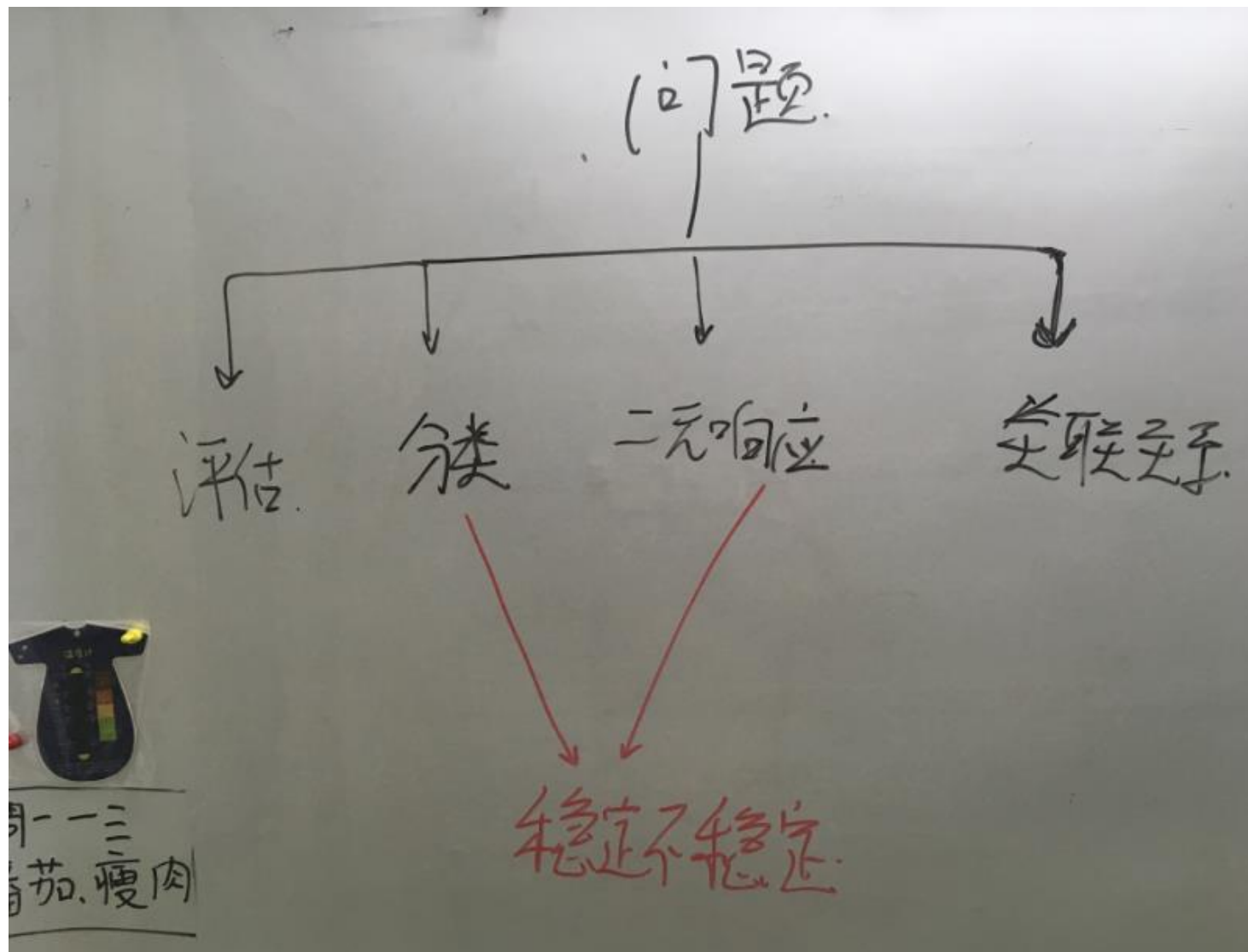
分类：有指导&无指导



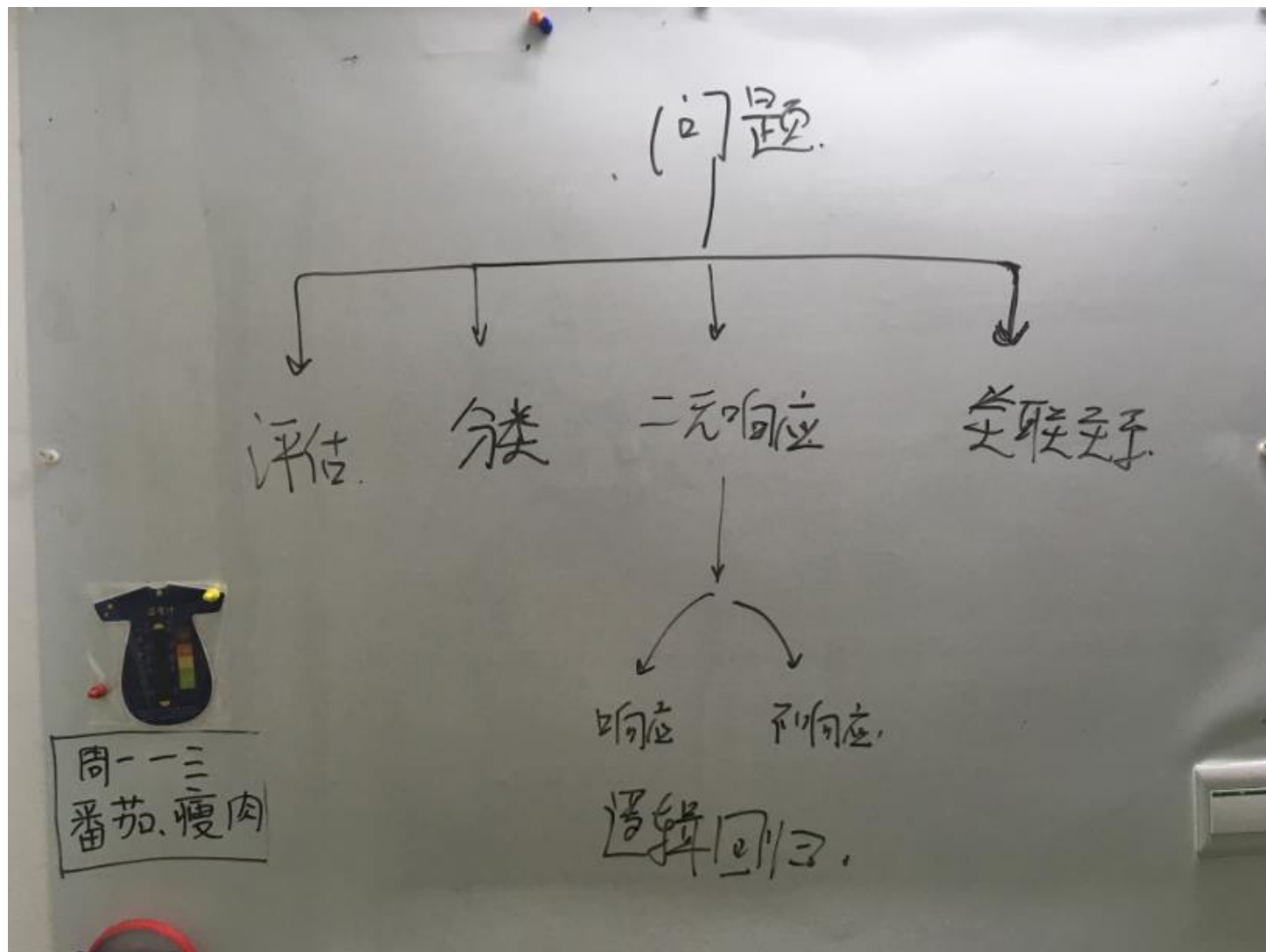
分类：关键是老板认不认*2



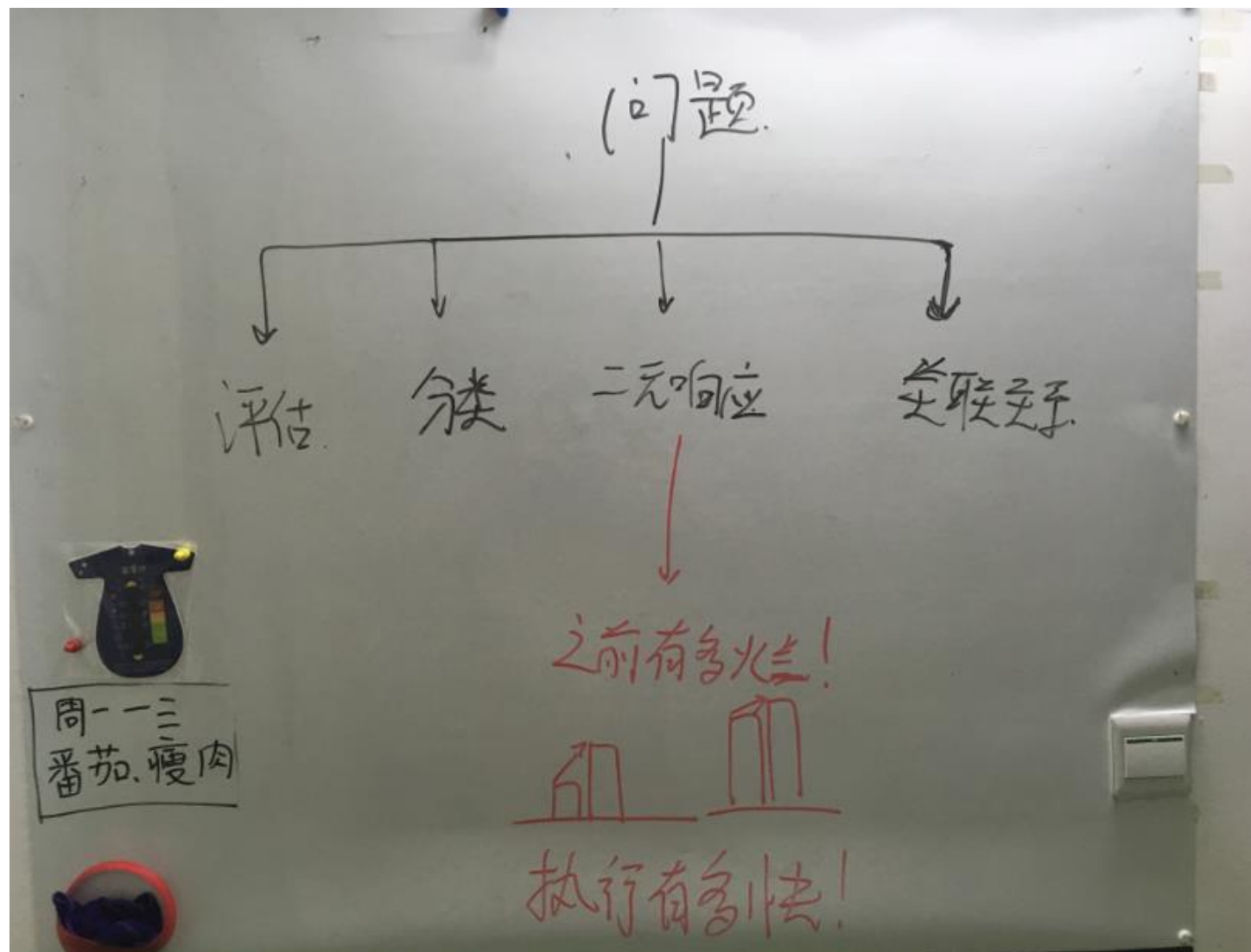
分类：稳定性特别重要



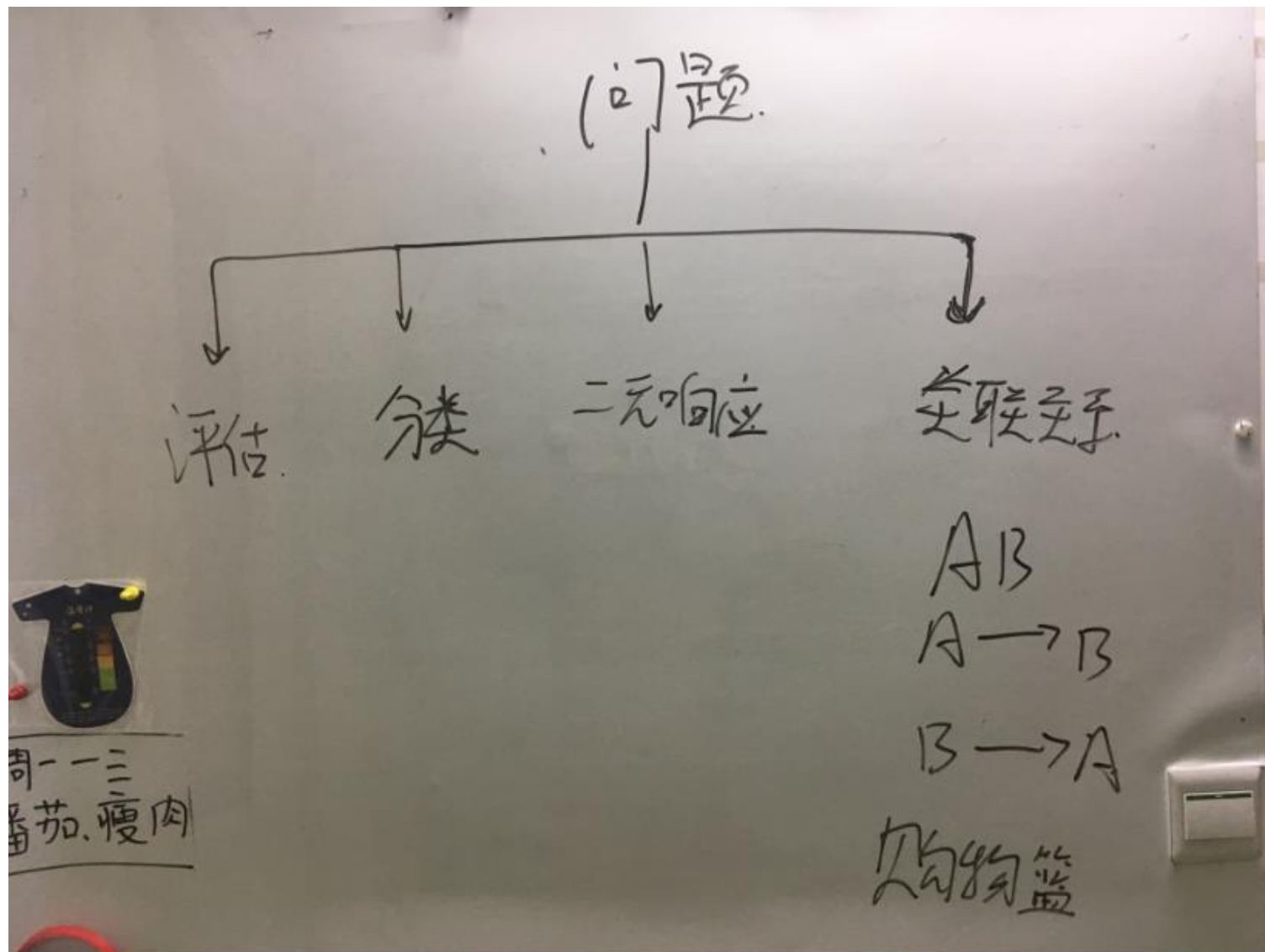
二元响应：处理大部分响应率问题



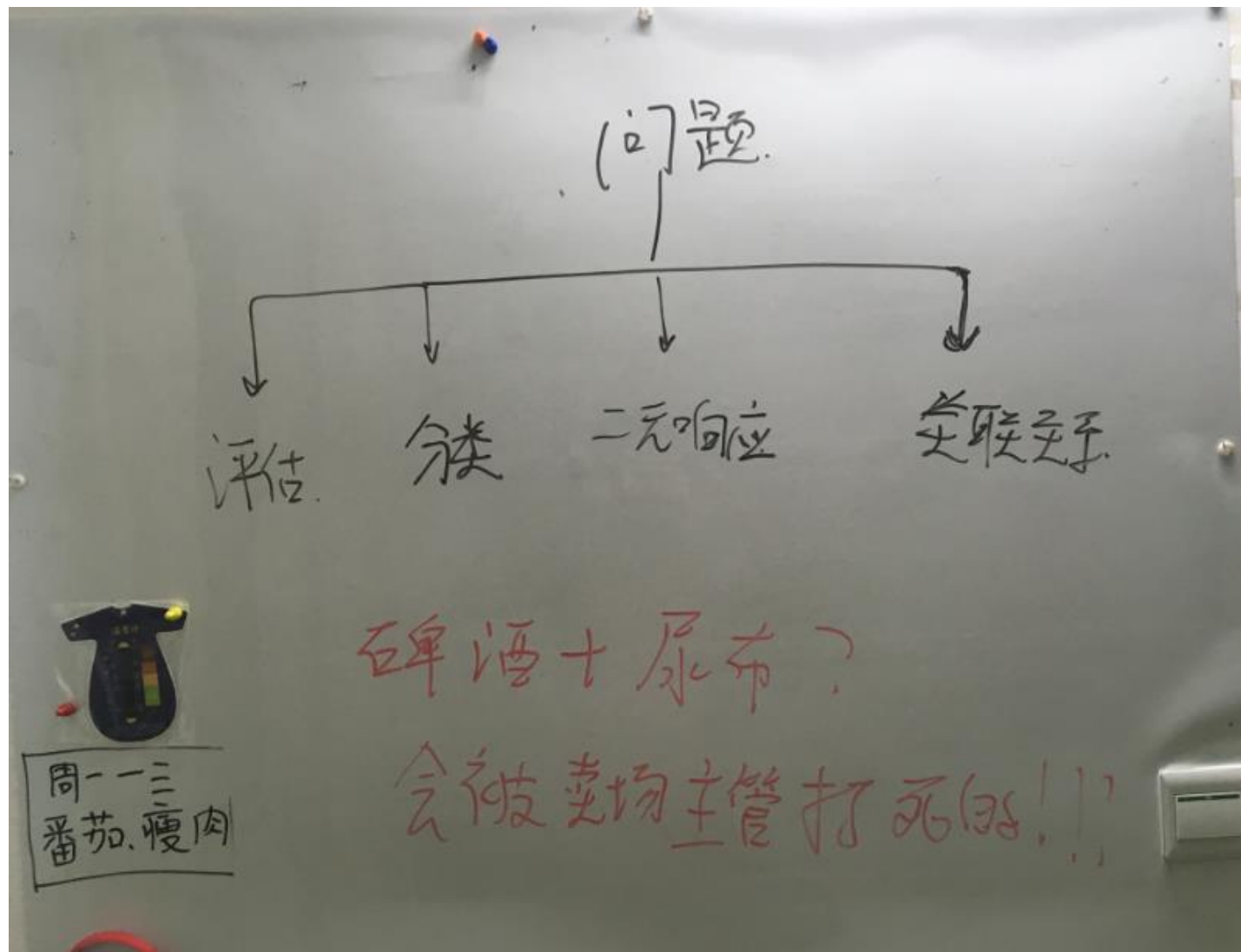
二元响应：数据越充足，之前执行越烂，效果越好



关联关系：关联算法

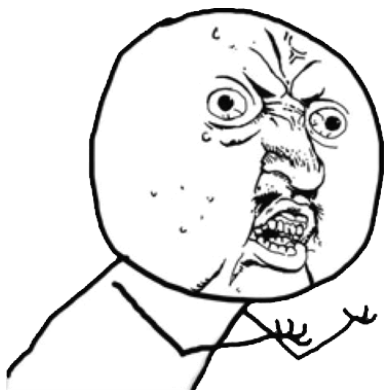


关联关系：使用场景很重要！



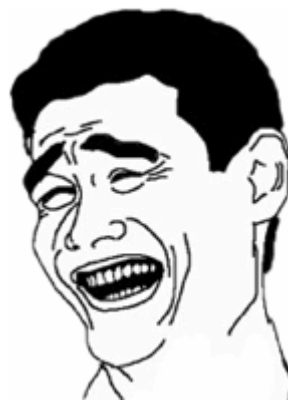
11.3：看一个二元响应的例子

又一个成功的例子



业务方

外呼响应率只有1.7%，电话销售中心都快撑不下去了！
招不到人了！



数据分析

我们来预测下外呼成功率，缩减名单范畴，把1.7%提到8.5%，话务员一天至少能成1单，军心稳定很多。

应用思路：增效



每个专员一天100次成功接通

意味从一天一单到一天八单

有收入了团队就能玩下去

该干的活，还是让业务部门去干！

帮业务部门提高效果，增加收入

原来效率越低，提升越明显！

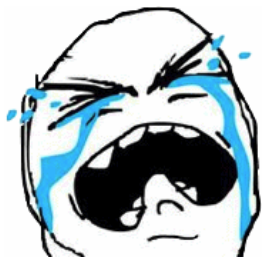
应用成果：杠杠的好

得分排序	累计正确率	响应提升
5%	29%	5.8倍
10%	47%	4.7倍
15%	59%	3.9倍
20%	67%	3.4倍
30%	79%	2.6倍
Total 76% vs 29%		

周一三
番茄、瘦肉

11.4 : 启示录：没干过才迷信模型，干过的都在清洗数据

兴奋之前先冷静一下！问自己：数据到底有多大用



为什么推荐模型做完，实际销售效果不好啊！



你们价格

5888

人家价格

3888

推荐有毛线用啊.....类似的还有促销，还有推广

数据就是生产力，前提是需要产品，价格，广告等等配合



掐指一算就消灾解难，那是算命先生干的事情。

最终始终是产品销售实现价值，再好的分析也要有好应用场景才行

真要是遇到业务方模型崇拜，怎么办



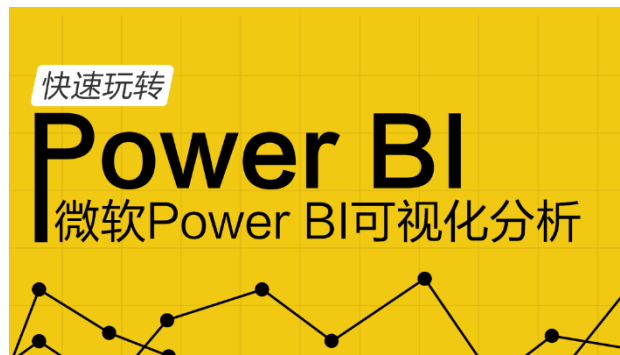
选择业务场景很重要

人力干预少
人无能为力

资源充沛
流程配合

较随机场景
有提升空间

更多商业智能BI和大数据精品视频尽在 www.hellobi.com



BI、商业智能
数据挖掘 大数据
数据分析
R Python
机器学习
Tableau
QLIKVIEW
Hive Hadoop
BIWORK
BAO胖子 seng
曹浩 贝克汉姆