Literature:

Predicting Spending Behavior Using Socio-mobile Features

Applying decision trees for value-based customer relations management: Predicting airline customers' future values

8 Features:

* We gaan ervan uit dat iedereen op vakantie gaat. Dus als je uit verschillende landen het spel speelt, dan ben je een klant die gehecht is aan het spel, a ‘loyal’ customer. De vraag is dan: Doe je dan ook meer aankopen?
* Hoe langer iemand het spel speelt, hoe groter de kans dat iemand een aankoop doet?
* Doet iemand die veel geld uitgeeft ook eerder een nieuwe aankoop?
* Doet iemand die al veel aankopen heeft gedaan in het verleden ook sneller een nieuwe aankoop? (op maandbasis/gemiddelde. Soort treshold.)
* Is er een verband tussen de betaalmethode en hoe snel iemand nog een aankoop doet?
* Geografische locatie
* Transacties, frequentie (stijging?)
* Transacties, amount (stijging?)