Aufgabenstellung:

Die Fitnessstudiokette **Flex-appeal Fitness** entwickelt eine Strategie der Kundeninteraktion auf der Grundlage analytischer Daten.

Eines der häufigsten Probleme, mit denen Fitnessstudios und andere Dienstleister konfrontiert sind, ist die Abwanderung von Kunden. Woher wissen Sie, ob ein Kunde nicht mehr bei Ihnen ist? Sie können die Abwanderung anhand der Personen berechnen, die ihr Konto auflösen oder ihren Vertrag nicht verlängern. Manchmal ist es jedoch nicht offensichtlich, dass ein Kunde gegangen ist.

Um der Abwanderung entgegenzuwirken, hat Flex-appeal Fitness eine Reihe von Kundenprofilen digitalisiert. Eure Aufgabe ist es, diese zu analysieren und eine Kundenbindungsstrategie zu entwerfen.

Aufgaben:

1. Erstelle ein passendes Modell in KNIME, um auch in Zukunft Personen identifizieren zu können, die das Fitnessstudio möglicherweise verlassen könnten. Alle Spalten werden in "Beschreibung Dataset\_FlexAppeal" vorgestellt. Die Variable „Churn“ gibt hierbei an, ob eine Person das Fitnessstudio verlassen hat.

Abgabe als Knime Workflow (.knwf) oder Knime Archiv (.knar)

1. Stelle das Kundenprofil heraus (was kennzeichnet eine Person, die bereit ist, zu kündigen), damit die Werbeabteilung eine passende Werbekampagne erstellen kann. Nutze hierfür ein passendes Dashboard in PowerBI.

Abgabe als einseitiger Power-BI Bericht (.pbix)

1. Fasst die Erkenntnisse dieser Aufgaben innerhalb einer PowerPoint-Präsentation zusammen, welche ihr dem Kunden präsentiert.

Abgabe als PowerPoint (.pptx) oder andere Präsentationsformate (zB. Canvas)

1. Dokumentiert die Schritte und nutzt das vorgegebene Inhaltsverzeichnis für die Projektbeschreibung.

Abgabe als Word (.docx) oder PDF-Datei (.pdf)