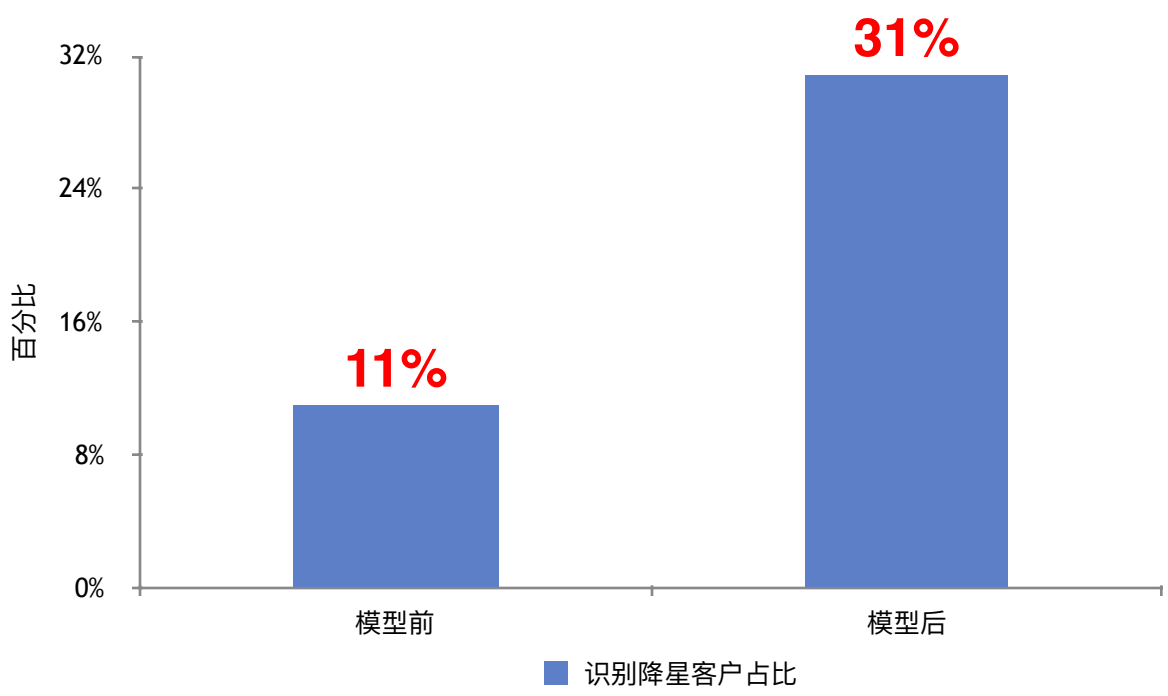


中高端客群预测模型



对比模型前，模型后只需对**15%**的客户进行维护，就可以识别出实际降星客户中**90.5%**的人数，大大节约了人力物力。

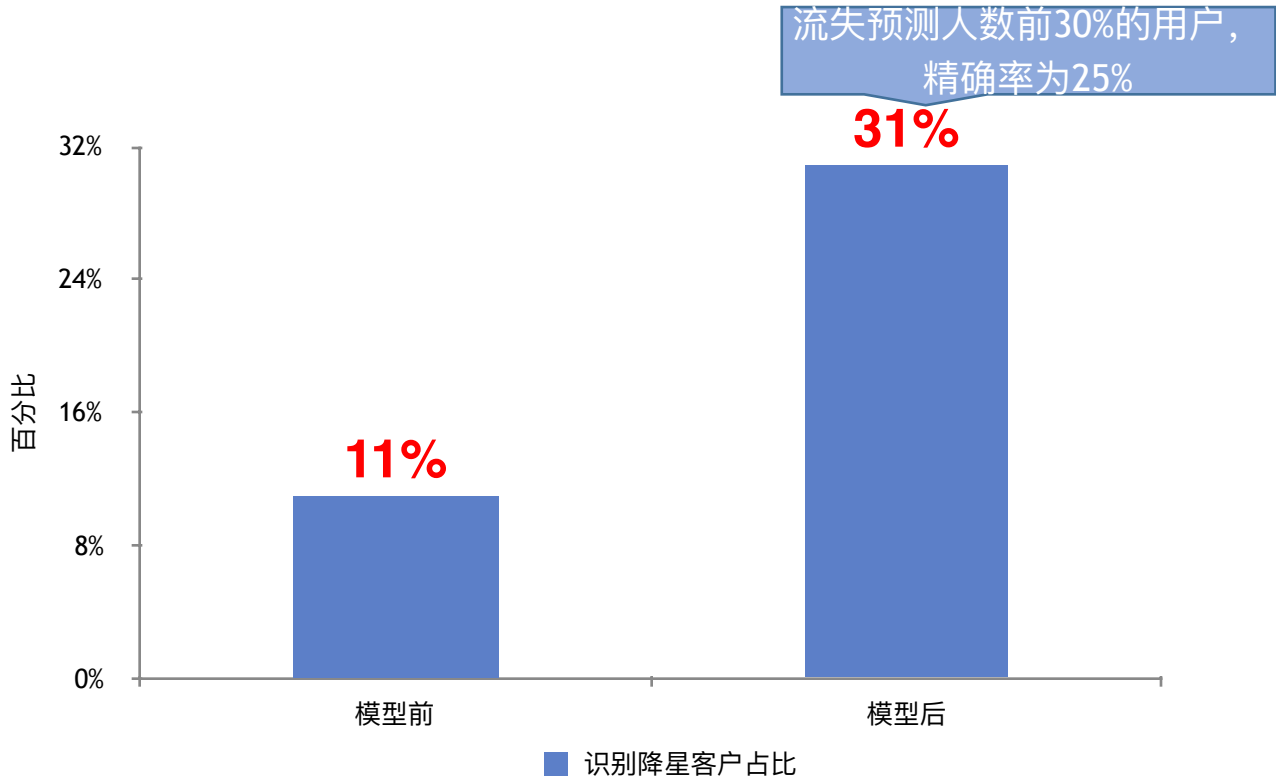


流失预测人数前30%的用户，
精确率为25%

营销筛选条件	实际流失人数	占实际流失人数的比率
预测为流失用户的前10%	362	18.75%
预测为流失用户的前20%	560	29.00%
预测为流失用户的前30%	788	40.81%
预测为流失用户的前40%	1013	52.46%
预测为流失用户的前50%	1217	63.02%
预测为流失用户的前60%	1425	73.80%
预测为流失用户的前70%	1563	80.94%
预测为流失用户的前80%	1648	85.34%
预测为流失用户的前90%	1718	88.97%
预测为流失用户的前100%	1748	90.52%

中高端客户流失预测模型

营销筛选条件	实际流失人数	占实际流失人数的比率
预测为流失用户的前10%	362	18.75%
预测为流失用户的前20%	560	29.00%
预测为流失用户的前30%	788	40.81%
预测为流失用户的前40%	1013	52.46%
预测为流失用户的前50%	1217	63.02%
预测为流失用户的前60%	1425	73.80%
预测为流失用户的前70%	1563	80.94%
预测为流失用户的前80%	1648	85.34%
预测为流失用户的前90%	1718	88.97%
预测为流失用户的前100%	1748	90.52%



对比模型前，模型后只需对15%的客户进行维护，就可以识别出实际降星客户中90.5%的人数，大大节约了人力物力。

模型应用建议

该模型通过筛选出的高端客户过去6个月的行为特征，每个月初预测当月高端客户流失的可能性，为零售业务部门做客户挽留提供数据支持，同时可以与客户关系管理系统或者精准营销平台集成

后续模型建议

针对高价值用户建立起短期预测和长期预测的结合体系，更精准的挖掘出用户可能流失前的隐含特征，为银行提升客户服务提供更多，更加精准的信息。



客户内码	姓名	联系方式	年龄	性别	机构号	流失等级
810000001	马****	****	41	男性	****	9
810000002	胡****	****	42	女性	****	9
810000003	徐****	****	58	男性	****	9
810000004	陈****	****	35	女性	****	8
810000005	董****	****	41	女性	****	8
810000006	蒋****	****	58	男性	****	7
810000007	陈****	****	44	男性	****	8
810000008	吴****	****	53	男性	****	9
810000009	董****	****	32	男性	****	8