

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

□ 实施拓展

1. 在中高端客户流失预测的基础上，分析用户流失的方式和流程，并且进行分类，制定专门的营销挽留措施。
2. 针对细分模型和流失模型进行拓展，设计个性化的维度主题，例如基于风险维度的细分和风险等级的转化分析，基于用户交易频度的细分和交易用户的流失分析等等。
3. 建立专业的数据挖掘分析平台，实现数据分析的统一化和流程化。
4. 建立针对流失模型的营销反馈机制，营销的反馈结果可以进一步促进分析模型的进一步优化，实现模型的逐步迭代过程。