



Задача:



Анализ клиентской базы и выявление склонных к оттоку клиентов;
Определение наилучшего предложения различных сегментов склонных к оттоку клиентов с целью предотвращения ухода.



Решение:



Анализ с помощью инструментов Data Mining **исторических данных** о клиентах, прекративших пользоваться услугами Заказчика;
Определение закономерных признаков оттока и его вероятности за фиксированный интервал времени;
Построение предиктивной модели оттока клиентов на базе исторических данных и паттернов;
Микросегментация клиентской базы Заказчика и машинное обучение модели;
Выбор наилучшего предложения (действия) с целью максимизации отклика, отсрочки оттока и увеличения активности клиента.



Результаты:



Своевременное выявление каждого клиента, потенциально планирующего прекратить пользоваться услугами Заказчика;
Использование самых действенных инструментов для мотивации и возврата «оттекающих» клиентов;
Снижение расходов на удержание клиентов, повышение их лояльности, рост продаж в целом.

