



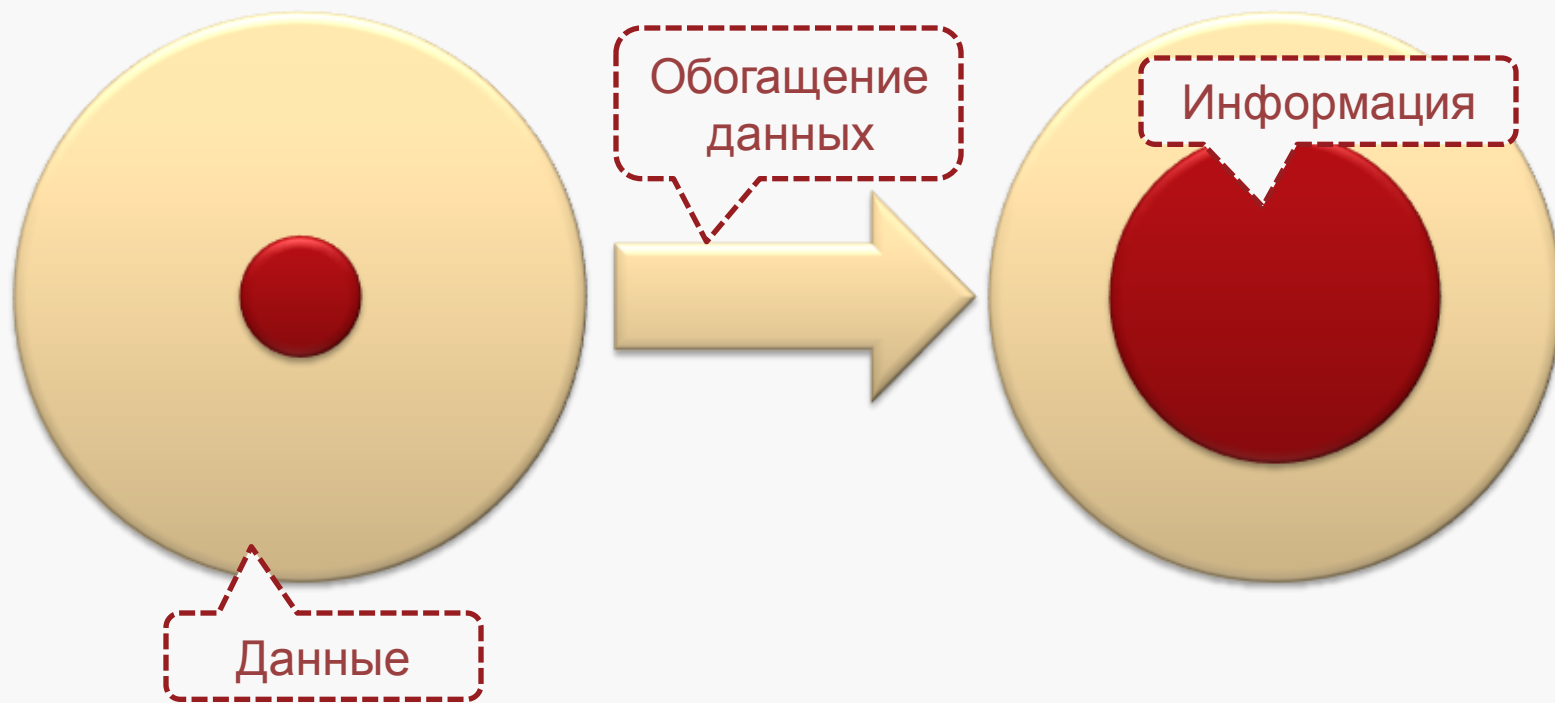
Обогащение данных о клиентах

Арустамов Алексей
BaseGroup Labs

Адресные обращения, учитывающие персональные особенности клиента, позволяют повысить результативность маркетинга. Однако, в большинстве случаев сведения о потребителе плохие, их мало, они обрывочные, неполные, противоречивые, ошибочные. Результат – плохой таргетинг.

Вариант решения проблемы – обогащение данных: процесс насыщения их новой информацией, делающей ее более ценной и значимой с точки зрения принятия решений.

Обогащение данных



Обогащение данных предполагает комбинирование различных методов анализа с последующим связываем результатов обработки:

- Дедубликация
- Информационные маркеры
- Нечеткий поиск похожих объектов
- Анализ связей
- Сегментация объектов

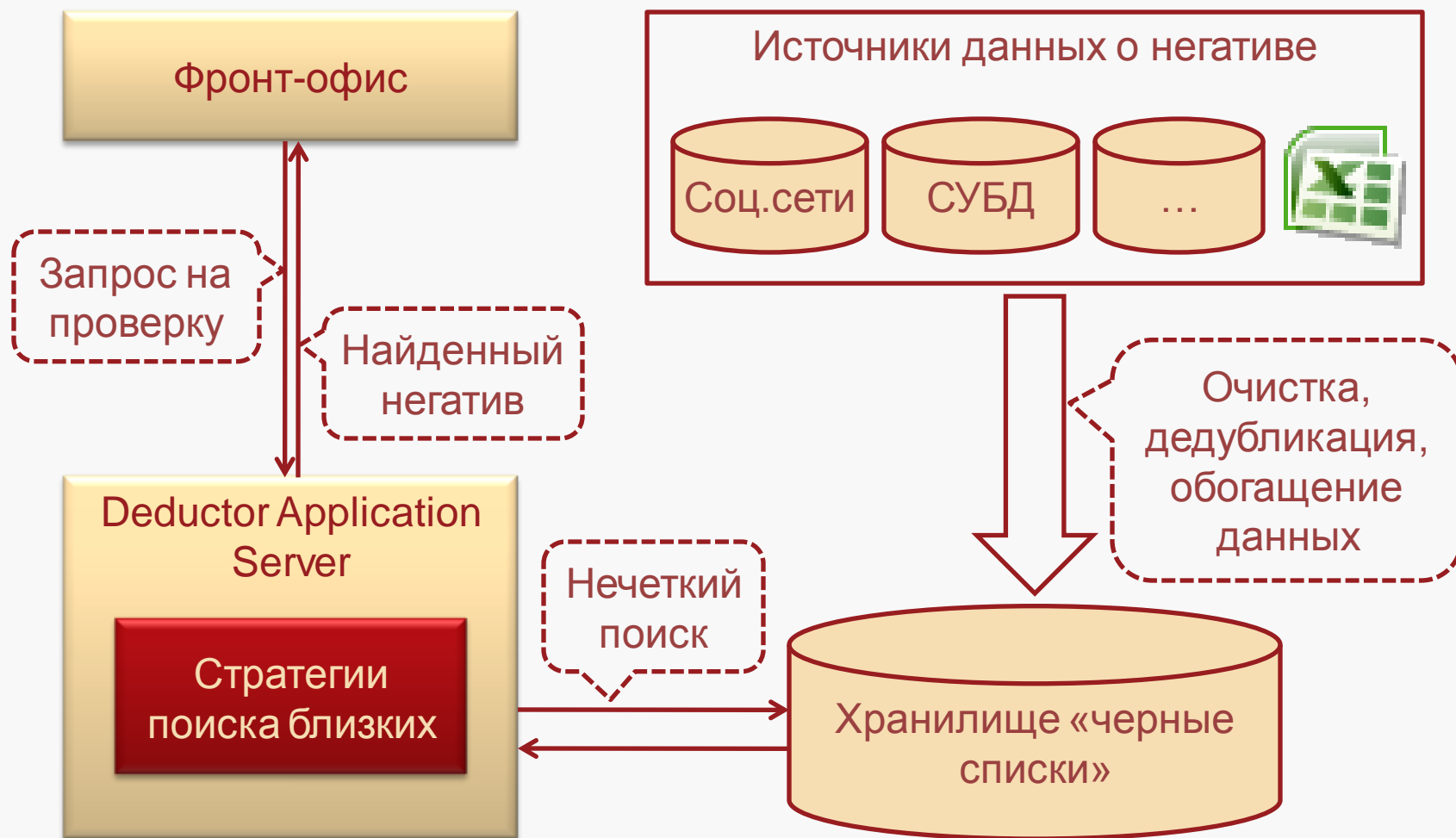
Кейс: дедубликация (Direct Marketing)



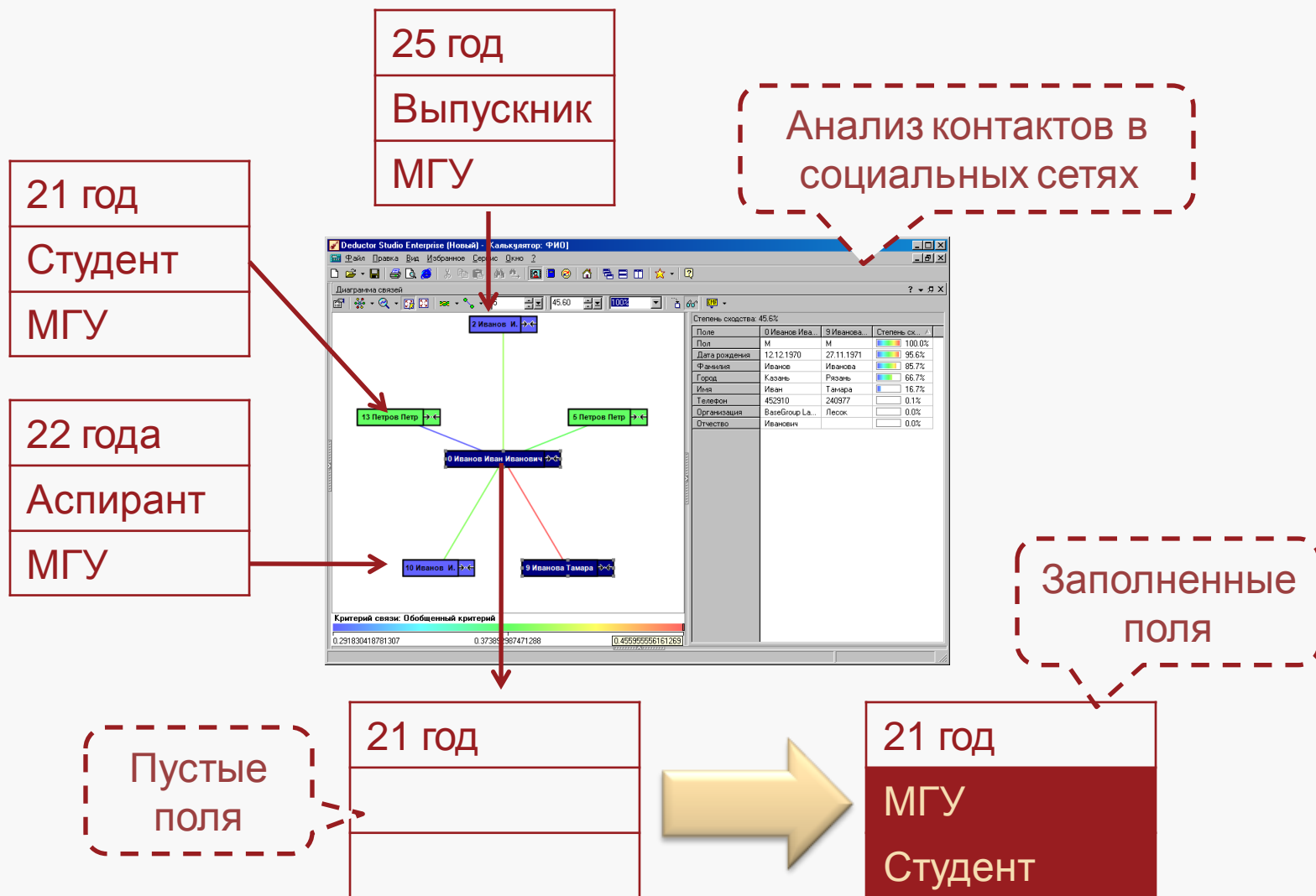
Кейс: информационные маркеры (риски)



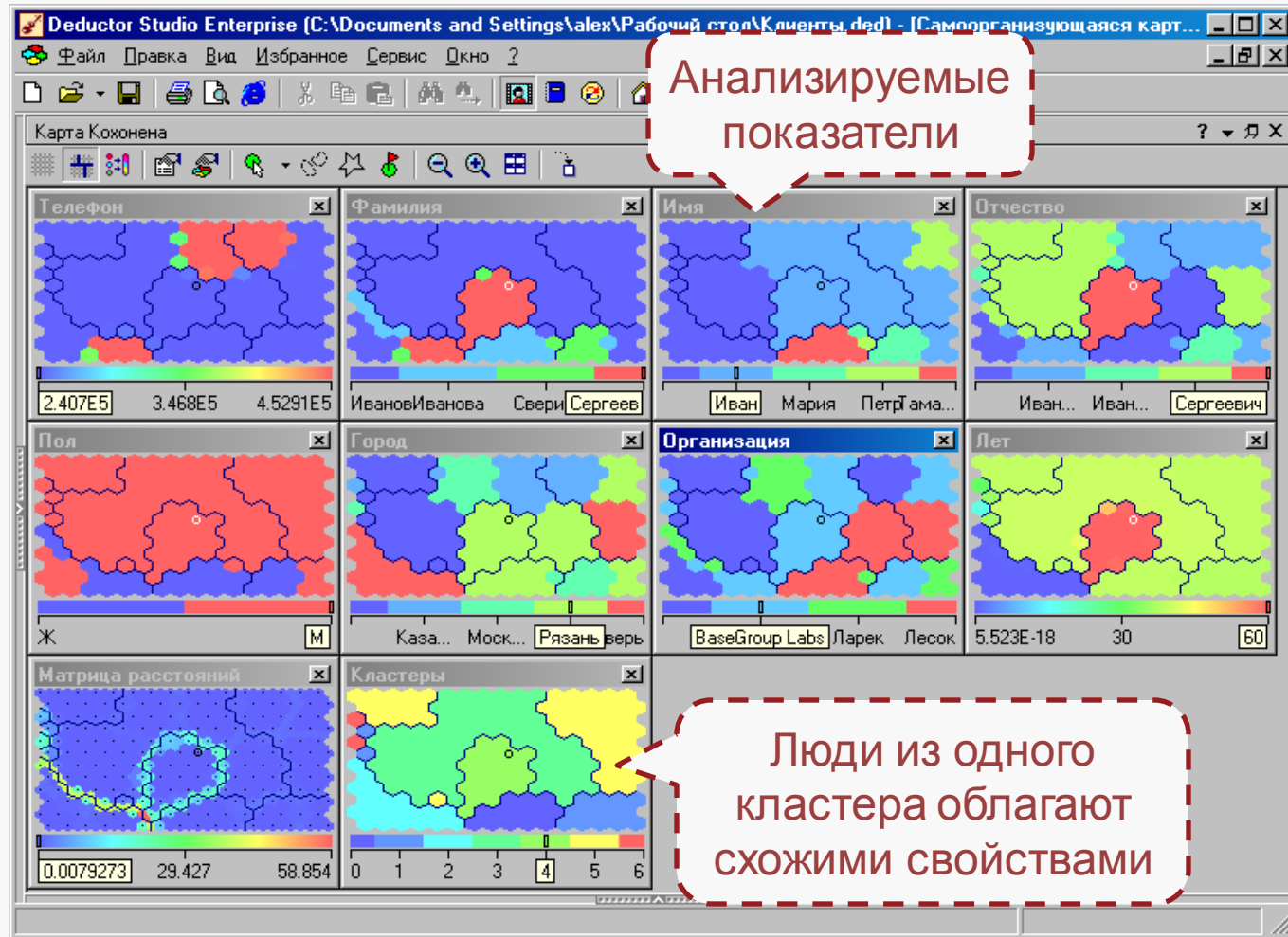
Кейс: нечеткий поиск (негатив)



Кейс: анализ связей (социальные сети)



Кейс: сегментация (структура потребления)



Data Mining позволяет пойти дальше примитивных методов таргетинга: пол + возраст + регион... То, что известно всем, не станет конкурентным преимуществом.

Методы глубокого анализа позволяют получить качественную информацию о стиле жизни, особенностях поведения, потребностях... Data Mining позволяет понять кем **на самом деле является клиент**, а не кем он хотел бы, чтобы его считали.

BaseGroup Labs & TopS BI



BaseGroup Labs – профессиональный поставщик Data Warehouse, OLAP, KDD, Data Mining решений и инструментов.

www.basegroup.ru

Стратегический партнер BaseGroup Labs. Аналитические решения, управленческий и ИТ-консалтинг, системная интеграция.

www.topsbi.ru