

《基于数据挖掘的客户价值细分及保场

图书基本信息

书名：《基于数据挖掘的客户价值细分及保持策略研究》

13位ISBN编号：9787550414912

出版时间：2015-6

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《基于数据挖掘的客户价值细分及保场

内容概要

客户是企业*重要的资产，是市场竞争的关键。

任何高效的客户关系管理都必须以扎实的客户细分为基础。高伟编著的《基于数据挖掘的客户价值细分及保持策略研究》从研究客户价值入手，提出了基于数据挖掘的客户细分方法。在总结客户关系管理相关理论研究的基础上，综合运用统计学、计量经济学及数据挖掘等系统优化与决策建模方法，对客户关系管理的若干问题进行了建模研究。

《基于数据挖掘的客户价值细分及保场

作者简介

高伟，管理学博士，四川农业大学讲师，硕士生导师。长期从事数据发掘、客户关系管理以及电子商务的教学与科研，公开发表学术论文十余篇，参与国家自然科学基金项目4项，主持四川省教育厅重点课题1项。

书籍目录

第一章 绪论

- (一) 研究背景
- (二) 文献综述
- (三) 研究内容与结构安排

第二章 理论基础

- (一) 客户关系管理理论
- (二) 客户价值理论
- (三) 客户细分理论基础
- (四) 客户保持理论基础

第三章 客户细分及保持的工具：数据挖掘

- (一) 数据挖掘概述
- (二) 商业数据挖掘
- (三) 聚类分析
- (四) 分类

第四章 基于数据挖掘的客户价值细分模型研究

- (一) 基于t-范数集成策略的客户细分模型研究
- (二) 基于相似矩阵集成策略的客户细分模型研究

第五章 基于两阶段优化的客户价值细分模型研究

- (一) 问题的提出：
- (二) 无监督学习中的特征选择
- (三) 基于GA的客户特征选择算法
- (四) 基于特征选择的客户细分模型
- (五) 实验分析
- (六) 本章小结

第六章 商业银行信用卡客户细分实证分析

- (一) 基于聚类集成的信用卡客户价值细分管理
- (二) 信用卡客户价值细分过程
- (三) 信用卡客户营销策略
- (四) 本章小结

第七章 基于聚类集成—支持向量机的动态客户评价研究

- (一) 客户评价问题的提出
- (二) 基于聚类集成的客户评价模型
- (三) 实证研究
- (四) 本章小结

第八章 客户保持策略研究

- (一) 客户保持策略的制定原则与过程
- (二) 基于客户细分的客户保持策略
- (三) 客户保持策略的实施
- (四) 客户保持策略的效果评价

第九章 研究总结与展望

- (一) 总结
- (二) 研究展望

参考文献

后记

《基于数据挖掘的客户价值细分及保场

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com