

РЕФЕРАТ

Кисарин А.В. "РАЗРАБОТКА СКОРИНГОВОЙ МОДЕЛИ ЛОЯЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ УРАЛЬСКОГО БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ." выпускная квалификационная работа: 66 стр., рис. 70, табл. 5, библи. 20 назв.

Ключевые слова: СКОРИНГОВАЯ МОДЕЛЬ, ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ, УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ, РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ, КЛИЕНТСКАЯ БАЗА.

Объект исследования - покупательская лояльность клиентов Банка "УБРиР".

Предмет исследования - маркетинговое понятие покупательской лояльности.

Цель работы - разработка скоринговой модели лояльности клиентов Уральского Банк Реконструкции и Развития в программе Deductor Academic.

Программа лояльности разрабатывается под определенные, конкретные группы клиентов. Предварительно проводится ABC_XYZ и RFM-анализ.

В данном практикуме рассмотрена методика разработки скоринговой модели лояльности Уральского Банка Реконструкции и Развития на основе Логистической регрессии.

К примеру, Уральский Банк Реконструкции и Развития собирается уменьшить процентную ставку на получение кредита. Вместо того чтобы отправить приглашения всем посетителям сайта, зарегистрированных в клиентской базе данных, письма рассылаются на электронную почту только тем покупателям, которые ранее получали кредит. Результатом такого целевого выбора является значительное сокращение затрат на рекламу и акции, тем самым разрабатывается модель лояльности под определенный сегменты.

Исходные данные представлены банком в формате "Аналитика" - база для модели Microsoft Excel (.xlsx)