



## بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

خوشه بندی داده های مشتری با استفاده از تکنیک داده کاوی

عنوان انگلیسی مقاله :

CUSTOMER DATA CLUSTERING USING DATA  
MINING TECHNIQUE



توجه !

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد. برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.



## بخشی از ترجمه مقاله

### 5. CONCLUSION AND FUTURE SCOPE

Identification of high-profit, high-value and low-risk customers via the data mining technique - customer clustering has been studied using IBM Intelligent Miner. Our organization retail smart store data is used for this study. This study uses demographic clustering technique for customer clustering. The final results demonstrate that the proposed approach revealed the high-value customers. From the results, cluster 3 has high revenue customers and represents about 35 percent of the revenue yet only by 6 percent of the customers. The cluster 3 has high value, low cost and is classified as High value cluster. The cluster 1 has high revenue, high cost and is classified as Medium value. The cluster 2 has low revenue, low cost and is classified as low value. Also, suggested possible strategies to retain and move the customers from lower band to upper band.

#### 5. نتیجه گیری و قلمرو آینده

شناسایی مشتریان با سود بالا، ارزش بالا و خطر پایین از طریق تکنیک داده کاوی، خوشه بندی مشتری با استفاده از IBM Intelligent Miner مورد مطالعه قرار گرفته است. داده های فروشگاه هوشمند خرده فروشی سازمان، برای این مطالعه بکار میرود. این مطالعه از تکنیک خوشه بندی دموگرافی برای خوشه بندی مشتری استفاده میکند. نتایج نهایی نشان میدهد رویکرد ارائه شده، مشتریان با ارزش بالا را آشکار کرد. از این نتایج، خوشه 3، مشتریان دارای درآمد بالا هستند و حدود 35 درصد درآمد را نشان میدهد که هنوز به اندازه 6 درصد مشتریان است. خوشه 3، دارای ارزش بالا، هزینه پایین است و به صورت خوشه ارزش بالا، دسته بندی میشود. خوشه 1 دارای درآمد بالا، هزینه بالاست و به صورت ارزش متوسط دسته بندی میشود. خوشه 2 دارای درآمد پایین، هزینه پایین است و به صورت ارزش پایین دسته بندی میشود. از این گذشته، استراتژی های ممکن برای حفظ و سوق دادن مشتریان از نوار پایین تر به نوار بالاتر، پیشنهاد شد.



### توجه!

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد. برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.

برای جستجوی جدیدترین مقالات ترجمه شده، [اینجا](#) کلیک نمایید.