

خلاصه کارآموزی

- بازاریابی
- تحلیل داده
- یادگیری ماشین
- هوش مصنوعی
- تحلیل داده مشتریان برای شناخت نیازها و پیش بینی رفتار آنها

معرفی محل کارآموزی

- نام شرکت: تجارت راه طلایی تینو
- برگزار کننده دوره های آموزش کسب و کار به صورت حضوری و مجازی

مراحل انجام پروژه

- ۱- جمع آوری داده های مشتریان
- ۲- پیش پردازش داده ها
- ۳- استفاده از الگوریتم های یادگیری ماشین برای تحلیل داده ها
- ۴- استفاده از روش RFM برای دسته بندی مشتریان
- ۵- تدوین استراتژی بازاریابی برای هر گروه از مشتریان

ویژگی ها/مزایای پروژه

- استفاده از داده ها برای شناخت بیشتر و تحلیل رفتار مشتریان
- استفاده از روش RFM برای دسته بندی مشتریان
- امکان تدوین استراتژی های درست بازاریابی بر اساس ویژگی های هر گروه از مشتریان
- امکان تولید محتوا بر اساس نیاز مشتریان پس از تحلیل داده های مربوط به آنها
- حفظ و افزایش وفاداری مشتریان فعلی و جذب مشتریان جدید به دلیل شناخت صحیح مشتریان و ارائه خدمات مناسب به آنها
- افزایش فروش و سود دهی به دلیل بازاریابی داده محور.
- استفاده از زبان برنامه نویسی پایتون برای برنامه نویسی روش RFM و تحلیل داده های مربوط به مشتریان

شرح فعالیت انجام شده و نتایج

- دسته بندی مشتریان به سه دسته طلایی، تفره ای و برنزی
- تدوین استراتژی بازاریابی برای هر گروه از مشتریان
- طراحی سیستم توصیه گر برای وب سایت و اپلیکیشن ویدان
- تولید محتوای آموزشی جدید بر اساس تحلیل داده مشتریان و شناسایی نیازهای آنها

کاستی ها/چالش های صنعتی موجود

۱- عدم ذخیره سازی و حفظ داده ها در فرمت مناسب

۲- عدم جمع آوری دقیق داده های مشتریان و ناقص بودن اطلاعات

۳

دستاوردها/پیشنهادها برای رفع چالش ها

۱- استفاده از پایگاه داده مناسب رای ذخیره سازی اطلاعات مشتریان

-

۲- طراحی فرم هایی مناسب برای جمع آوری داده های مشتریان برای تحلیل دقیق تر رفتار و نیازهای مشتریان

-