

Аннотация дипломной работы

Тема: “Методы непараметрического анализа и прогнозирования прибыли в CRM системе”

Исполнитель: Ежков Алексей Игоревич

Руководители: ассистент Агеева Елена Сергеевна, чл.-корр. НАН Беларусь, докторо физ.-мат. наук, профессор Харин Юрий Семенович.

Кафедра: Математического моделирования и анализа данных, специальность “Прикладная математика”.

Объем работы: 28 страниц, 2 рисунка, 1 таблица, 5 источников.

Ключевые слова: CRM, панельные данные, модель с фиксированными эффектами, Wolfram, Salesforce.

Дипломная работа состоит из пяти частей. Целью работы является создание дополнительного функционала для CRM системы Salesforce, позволяющего динамически вычислять прогноз прибыли от реализации продуктов.

В первой части проводится обзор общих особенностей CRM системы Salesforce.

Во второй части детально описывается постановка задачи.

В третьей части рассматривается метод прогнозирования панельных данных и регрессионная модель с фиксированными эффектами.

В четвертой части проводится анализ выбранной регрессионной модели и доказательство допустимости её использования для вычисления прогнозов.

В пятой части описывается весь процесс создания логики как на стороне Salesforce так и на стороне Wolfram Cloud а так же способы их интеграции друг с другом.