

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА
БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»

Кафедра инновационного управления
специальность 1-26 80 04 «Менеджмент»
(профилизация Инновационный менеджмент)

Аннотация к магистерской диссертации
**РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОЦЕНИВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЦЕННОСТИ КЛИЕНТА**

ЛИПСКАЯ
Виктория Вячеславовна

Научный руководитель
Белый Александр Александрович, кандидат технических наук, доцент

Минск, 2022

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Магистерская диссертация: 40 страниц, 6 таблиц, 9 рисунков, 17 источников, 17 формул.

Ключевые слова: ПОЖИЗНЕННАЯ ЦЕННОСТЬ КЛИЕНТА, ПРИБЫЛЬ, ВЕРОЯТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ, НЕКОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, НЕПРЕРЫВНЫЕ ВЫПЛАТЫ, ПАРЕТО / ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ БИНОМИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ, ФУНКЦИЯ ПРАВДОПОДОБИЯ.

Объект исследования: база данных транзакций клиентов.

Предмет исследования: пожизненная ценность (стоимость) клиента.

Цель работы: построить вероятностную модель для прогнозирования динамического показателя пожизненной ценности (стоимости) клиента в неконтактных взаимоотношениях.

Методы исследования: методы теории вероятностей, математической статистики, маркетинговая стратегия.

Результат: исследована и разработана вероятностная модель для прогнозирования пожизненной ценности (стоимости) клиента в неконтактных взаимоотношениях с непрерывными выплатами.

Областью применения являются маркетинговые исследования.

АГУЛЬНАЯ ХАРАКТАРЫСТЫКА РАБОТЫ

Магістарская дысертацыя: 40 старонак, 6 табліц, 9 малюнкаў, 17 крыніц, 17 формул.

Ключавыя словы: ПАЖЫЦЦЁВАЯ КАШТОЎНАСЦЬ КЛІЕНТА, ПРЫБЫТАК, ІМАВЕРНАСНЫ МАДЭЛЬ, НЕКАНТРАКТНЫЯ АДНОСІНЫ, БЕСПЕРАПЫННЫЯ ВЫПЛАТЫ, ССУНУТАЕ ПАРЭТА / АДМОЎНАЯ БІНАМІАЛЬНАЯ МАДЭЛЬ, ФУНКЦЫЯ ПРАЎДАПАДАБЕНСТВА.

Аб'ект даследавання: база дадзеных транзакцый кліентаў.

Прадмет даследавання: пажыццёвая каштоўнасць кліента.

Мэта работы: пабудаваць імавернасны мадэль для прагназавання пажыццёвай каштоўнасці (кошту) кліента ў някантрактных узаемаадносінах.

Метады даследавання: метады тэорыі верагоднасцяў, матэматычнай статыстыкі, маркетынговая стратэгія.

Вынік: даследаваны і распрацавана імавернасны мадэль для прагназавання пажыццёвай каштоўнасці (кошту) кліента ў некантрактных ўзаемаадносінах з бесперапыннымі выплатамі.

Вобласцю ўжывання з'яўляюцца маркетынжавыя даследаванні.

GENERAL CHARACTERISTICS

Master's thesis: 40 pages, 6 tables, 9 figures, 17 sources, 17 formulas.

Keywords: CUSTOMER LIFETIME VALUE, REVENUE, PROBABILITY MODELS, NONCONTRACTUAL SETTINGS, CONTINUOUS TRANSACTIONS, PARETO / NEGATIVE BINOMIAL DISTRIBUTION, LIKELIHOOD FUNCTION.

Object of study: transaction customer database.

Subject of study: customer lifetime value.

Purpose of the work: develop probability models for predicting the customer lifetime value in various contractual settings.

Research methods: methods of probability theory and mathematical statistics.

Result: probability models for predicting the customers lifetime value in non-contractual settings with continuous transactions have been developed.

Areas of application are marketing researches.