

## پیش‌بینی الگوی پایداری مشتریان در صنعت خودرویی و شرکت‌های خودروساز با استفاده از سیستم خبره

اعظم السادات نوربخش<sup>۱\*</sup>، سیدمیلاد میرمحمدیان<sup>۲</sup>، محمدحسین مهدی زاده نادری<sup>۳</sup>

۱-استادیار، گروه کامپیوتر و فناوری اطلاعات، واحد لاهیجان، دانشگاه آزاد اسلامی، لاهیجان، ایران

۲-کارشناس ارشد، کارشناس شبکه مرکز آمار و فناوری اطلاعات، قوه قضاییه، تهران، ایران

۳- کارشناس ارشد، مدیر امنیت شبکه مرکز آمار و فناوری اطلاعات، قوه قضاییه، تهران، ایران

رسید مقاله: ۲۹ اسفند ۱۴۰۱

پذیرش مقاله: ۲۳ مرداد ۱۴۰۲

### چکیده

در دهه‌های اخیر، با توجه افزایش هزینه‌های جذب مشتری جدید به طور پیوسته، توجه به نگهداری مشتریان و بالابردن وفاداری آن‌ها، برای سودآوری سازمان‌ها بسیار مهم و حساس است. از این رو سازمان‌ها برنامه‌های مختلفی را برای افزایش ماندگاری مشتریان با ارزش خود (مشتریانی با اتلاف منبع کمتر و سودآوری بالا) اجرا می‌کنند. پژوهش حاضر با در نظر گرفتن قابلیت‌های داده کاوی در مدیریت و طراحی به پیاده‌سازی یک مدل پیش‌بینی رفتار رویگردانی مشتریان در حوزه صنعت، با بهره‌گیری از روش‌شناسی استاندارد CRISP-DM بر اساس مدل RFM و تکنیک‌های جنگل تصادفی و درخت‌های فزاینده، به جستجو در پایگاه داده مشتریان یک شرکت خودروساز، که بیش از یک قرارداد خرید محصول با آن شرکت خودروساز داشته‌اند، پرداخته است. با کاربرد مدلی بر مبنای تکنیک‌های جنگل تصادفی، درخت‌های فزاینده و مدل پیش‌بینی ترکیبی، مشتریانی که تمایل به رویگردانی دارند شناسایی شده و راهکارهای بازاریابی موثر برای این گروه برنامه‌ریزی می‌شود. تحلیل رفتار مشتری نشان می‌دهد که طول ارتباط فعال مشتری، تناوب خرید نسبی و متوسط فاصله زمانی بین خرید از بهترین پیش‌بینی کنندگان می‌باشند. همچنین تکنیک پیش‌بینی ترکیبی نسبت به تکنیک‌های جنگل تصادفی و درخت‌های فزاینده نتایج بهتری را نشان داده است.

**کلمات کلیدی:** رویگردانی مشتریان، داده کاوی، مدل RFM، صنعت خودرو.

### ۱ مقدمه

رشد صنعت خودرو به عنوان یکی از شاخص‌های توسعه یافتگی از سویی به عنوان یکی از عمده‌ترین نهادها در بازار مالی هر اقتصادی مطرح بوده و از دیگر سوی فعالیت دیگر نهادها را پشتیبانی می‌کند. نقش صنعت خودرو

\* عهده‌دار مکاتبات

آدرس الکترونیکی: Nourbakhsh@iau.ac.ir

ایجاب می‌کند که کارا و اثربخش بودن آن مورد توجه خاص سیاست‌گذاران قرار گیرد. بدین سبب توجه به کارکرد صحیح بازار خودرو و تاکید بر رقابتی بودن و عوامل موثر بر رقابت‌پذیری آن حایز اهمیت است. از ویژگی‌های خاص این صنعت این است که در بازار خودرو، چرخه تولید معکوس است؛ به این معنا که ابتدا محصول پیش فروش می‌شود و سپس تولید می‌شود. رمز موفقیت عاملین در صنعت خودرو، داشتن درک درست از زنجیره شرکت‌ها در این صنعت و یافتن حلقه‌هایی از این زنجیره است که عملکرد مجموعه آن‌ها با کسب مزیت رقابتی همراه است. بدین سبب داشتن استراتژی‌های مناسب، پیش شرطی برای کسب مزیت رقابتی بین شرکت‌های تولید خودرو است. امروزه استراتژی‌هایی که برای سازمان‌ها انتخاب می‌شود مبتنی بر رقابت است و موفقیت سازمان‌ها در گرو انتخاب به موقع استراتژی رقابتی است. در تدوین چنین استراتژی‌هایی، هدف، ایجاد ارزش بیشتر برای مشتری است. ایجاد چنین ارزشی منوط به مولفه‌هایی چون کیفیت، نوآوری، پاسخ‌گویی و کارا بودن شرکت‌هاست [۱]. مشتریان راضی از خدمت‌رسانی، منبع بقاء و سودآوری شرکت‌ها هستند. شرکت‌هایی که نمی‌توانند مشتریان خود را راضی نگه دارند، با گذشت زمان در بازار رقابتی نخواهند ماند. عرضه محصول با کیفیت برتر و ارائه خدمات به مشتریان در سطح عالی باعث ایجاد مزیت‌های رقابتی از جمله ایجاد موانع رقابتی، وفاداری مشتریان، تولید و عرضه محصولات متمایز، کاهش هزینه‌های بازاریابی و تعیین قیمت‌های بالاتر می‌شود [۲]. در صنعت خودرو، مشتری‌مداری به معنی پاسخگویی به نیاز مشتری در عملیات ارائه خدمات و همچنین در موارد بروز نقص فنی در کم‌ترین زمان ممکن است که با به حداقل رساندن مشکلات پیش آمده رضایت مشتری جلب شود [۳]. پیشگیری از ریزش مشتری، بخش مهمی از مدیریت ارتباط با مشتری، تلقی می‌گردد. از مهم‌ترین عوامل موثر بر ماندگاری مشتری، می‌توان به کیفیت خدمات ادراک شده، ارزش ادراک شده و رضایت مشتری اشاره کرد.

مشتریان عامل کلیدی و محوری در تقویت و ارتقاء سازمان‌ها قلمداد می‌شوند و جهت‌گیری کلیه اهداف، استراتژی‌ها و منابع حول محور جذب و نگهداری مشتری می‌باشد. اکثر صنایع به ویژه صنایع غیرقراردادی، که مراجعه مشتری به آنان دارای پراکندگی زمانی بسیاری می‌باشد، برای بررسی دقیق رفتار مشتریان خود از تکنیک‌ها و ابزار داده‌کاوی استفاده می‌نمایند. این امر موجب به‌دست آوردن اطلاعات دقیق‌تر شده که در نهایت منجر به ارائه سرویس و محصولات مطلوب به مشتری می‌گردد؛ علاوه بر این بررسی رفتار مشتری، می‌تواند به شناسایی جذب مشتریان جدید با صفات مشترک نیز کمک کرده و به جلوگیری از هزینه‌های تبلیغاتی گسترده بپردازد. در مطالعات گذشته عوامل متعدد موثر بر ماندگاری مشتری شناسایی شده‌اند که از مهم‌ترین آنها می‌توان به کیفیت خدمات ادراک شده، ارزش ادراک شده و رضایت مشتری اشاره کرد. در عصر جدید، توجه به رشد و توسعه ماندگاری مشتریان به عنوان عاملی مهم در استراتژی بازاریابی شرکت‌ها که منجر به حفظ مشتریان فعلی می‌شود، افزایش یافته است. امروزه مفهوم ماندگاری مشتری به عنوان دستورالعملی برای افزایش درآمد مطرح است. به دلیل وجود فشارهای رقابتی شدید، یکی از مهم‌ترین استراتژی‌هایی که سازمان‌های خدماتی از طریق آن می‌توانند به مزیت رقابتی پایدار دست یابند، بهبود کیفیت خدماتشان می‌باشد. به دلیل افزایش رقابت، سازمان‌ها می‌بایست به دنبال افزایش کیفیت خدمات خود بوده و در پروسه‌های زمانی مختلف اقدام به ارزیابی کیفیت

خدمات خود از دیدگاه مشتریان نمایند تا از این طریق از گردونه رقابت با دیگر سازمان ها عقب نمانند. به همین دلیل در این تحقیق سعی شده است تا با استفاده از روش‌شناسی استاندارد CRISP-DM و همچنین با تحلیل صحیح نیازهای مشتریان در دسته‌بندی‌های مختلف، مدلی برای شناسایی مشتریان رویگردان برای صنعت خودرو پیش‌بینی شود. لذا هدف از این تحقیق پیش‌بینی الگوی ماندگاری مشتریان در صنعت خودروساز با استفاده از سیستم خبره می‌باشد. به طور کلی اهداف اصلی در انجام این تحقیق عبارت است از:

- شناسایی مشتریان با ارزش گروه با استفاده از معیارهای مدل ارزش طول عمر مشتری در صنعت خودرو
- شناسایی مشتریان رویگردان و طبقه‌بندی مشتریان به دو گروه مانا و رویگردان در صنعت خودرو.

در ادامه این پژوهش، در بخش دوم ابتدا به بررسی مبانی نظری پرداخته و سپس به جهت مشخص کردن اهمیت موضوع و لزوم انجام پژوهش‌های بیشتر، به پژوهش‌های مرتبط پیشین اشاره خواهد شد. در بخش سوم روش پیشنهادی تشریح شده و در بخش چهارم نتایج شبیه‌سازی ارائه شده‌اند. همچنین نتیجه‌گیری در بخش پنجم بیان شده‌است.

## ۲ مبانی نظری و پیشینه پژوهش

کیفیت خدمات به عنوان یک اهرم استراتژیک، نقش ویژه‌ای در موفقیت سازمان‌های خدماتی دارد. بدین منظور بسیاری از صاحب‌نظران و محققان، مباحثی چون کیفیت خدمات، مدیریت کیفیت خدمات، ارزیابی کیفیت خدمات سازمان‌ها و دیگر مباحث را مورد توجه قرار داده‌اند. در دنیای رقابتی امروز، صنایع خودروساز برای حفظ مشتریان خود می‌بایست بیشترین توجه را به نیازها، نظرات و اعتراضات آنان در ارتباط با خدمات مربوط به محصول تولیدی خود داشته باشند. در این بین مواردی مانند تکریم مشتریان، تعامل مناسب با مشتریان، نظرسنجی از مشتریان، داشتن رابطه مناسب دوطرفه با مشتریان، بررسی مشکلات مشتریان و رسیدگی به موقع به شکایات آنان، آگاهی از رضایت‌مندی مشتریان، بالابردن کیفیت و سرعت ارائه خدمات، بررسی صحت خدمات ارائه‌شده به مشتریان و غیره می‌تواند کمک بسیار زیادی به شرکت‌های خودروساز در امر حفظ مشتریان نماید. امروزه نقش مشتریان از حالت پیروی از تولیدکننده، به هدایت تولیدکنندگان مبدل شده است، به همین دلیل دسته‌بندی مشتریان، در هدفمند ساختن سازمان‌ها در سفرهای مشتری‌ساز و نیز اولویت‌بندی محصولات بر اساس میزان سودآوری آن محصول کمک‌شایانی می‌کند [۴].

حفظ مشتری یکی از مهم‌ترین ابعاد مدیریت ارتباط با مشتری و به عبارت دیگر هسته‌ی اصلی آن به شمار می‌رود. از جمله مفاهیم مرتبط با حفظ مشتری مفهوم رویگردانی مشتری است که انصراف مشتریان را از ادامه همکاری با شرکت موردتوجه قرار می‌دهد. رویگردانی مشتری موضوع مهمی برای همه‌ی سازمان‌هاست؛ زیرا امروزه در سازمان‌ها هزینه‌ای که صرف جذب مشتری جدید می‌شود، بسیار بیشتر از هزینه‌ای است که برای نگهداری مشتریان موجود انجام می‌شود. در این پژوهش، منظور از رویگردانی مشتری، نداشتن قرارداد در هیچ یک از رشته‌های خودروهای مختلف در سال جاری است.

## ۲-۱ ارزش طول عمر مشتری

ارزش دوره عمر مشتری (CLV) یک سنج‌هی مهم در بازاریابی و به‌طور خاص در مدیریت ارتباط با مشتری است [۵]. ارزش دوره عمر مشتری، میزان خالص ارزش فعلی به‌دست آمده از جریان پولی آینده، حاصل از یک مشتری در کل دوره‌ای که در سازمان فعال بوده و با آن تراکنش مالی دارد، می‌باشد. هنگامی که سازمان CLV را برای مشتریانش محاسبه می‌کند، می‌تواند به صورت بهینه منابع محدود خود را برای به‌دست آوردن بیشترین برگشت تخصیص دهد. CLV می‌تواند به عنوان معیاری برای راهنمایی تخصیص منابع در یک سازمان مشتری محور، مورد توجه قرار گیرد.

### ۲-۱-۱ انتخاب مشتری

تحقیقات نشان داده است که مشتریان وفادار لزوماً سودآور نیستند. سود ناشی از بسیاری از مشتریان، بسیار کمتر از هزینه‌ای است که سازمان باید برای نگهداری آنها داشته باشد. انتخاب مشتریان مناسب برای نگهداری-کسانی که بیشترین سود را برای سازمان داشته باشند-گام مهمی در بهبود سودآوری است. تحقیقات نشان داده است که سازمانها نیاز به معیاری برای اندازه‌گیری سودآوری هر مشتری دارند تا در خصوص انتخاب مشتریان تصمیم بگیرند. محاسبه ی CLV که بیانگر سودآوری مشتری در آینده خواهد بود، برای این امر بسیار مناسب است. رفتارهای متفاوت مشتریان، کلید مدیریت ارتباط با مشتری سودآور است. با بخش‌بندی مشتریان بر اساس CLV آنها، می‌توان برای هر بخش استراتژی‌های به‌خصوصی را ایجاد کرد. در بسیاری از موارد بودجه سازمانها محدود است و نمی‌تواند منابع خود را به همه ی مشتریانشان تخصیص دهند. در این صورت شناسایی مشتریان با ارزش و تخصیص بودجه برای آنان، به جهت سودآوری سازمان از اهمیت بالایی برخوردار است.

### ۲-۲ مدل پایه CLV

در این مدل، درآمد در هر دوره از میزان هزینه آن دوره کسر شده و بر ضریب نرخ بهره تقسیم شده است، تا سود خالص مراودات و تراکنش‌های مالی مشتری با سازمان در آن دوره به‌دست آید. به منظور محاسبه جریان درآمدی در بین هر دوره مقدار ۰/۵ از هر دوره کاسته شده است. در این مدل فرض شده است که همه‌ی جریان نقدی در انتهای دوره رخ می‌دهد.

$$CLV = \sum_{i=0}^n \frac{(R_i - C_i)}{(1+d)^{i \cdot 0.5}} \quad (1)$$

$R_i$ : میزان درآمد سازمان از مشتری،  $C_i$ : میزان هزینه‌ای که سازمان صرف محصول یا خدمت می‌کند،

$d$ : ضریب نرخ بهره،  $i$ : دوره جریان نقدینگی حاصل از تراکنشات مشتری،  $n$ : تعداد دوره‌ها

این مدل ساده‌ترین مدل ارزش طول عمر مشتری است. از ویژگی‌های آن می‌توان به در نظر گرفتن دوره ثابت گردش مالی در هر دوره زمانی، لحاظ نمودن مشتریان حاضر در سازمان، نادیده گرفتن هزینه‌های کسب مشتری و همچنین در نظر نگرفتن خرید احتمالی مشتریان و زمان جریان نقدینگی اشاره کرد [۶].

گلیدی و همکاران در [۷] تعریف جدیدی از رویگردانی را معرفی می‌کنند. آنان رویگردان را کسی می‌دانند که CLV وی در طول زمان در حال کاهش باشد. آن‌ها معتقدند که CLV مشتریان قبل و بعد از کمپین نگهداری تغییر می‌کند. همچنین آنان از CLV برای تعریف یک معیار عملکردی جدید استفاده کرده‌اند. همان‌طور که از محاسبه‌ی CLV مشاهده می‌شود، ارزش دوره‌ی عمر مشتری تا حد زیادی به این موضوع وابسته است که مشتری در دوره‌ی بعدی زمانی در سازمان فعال است، حضور دارد یا خیر. این موضوع به طور خاص در صنایع غیرقراردادی مهم است؛ زیرا مشتری آزادی دارد که هر زمان که بخواهد رابطه‌ی خود را با سازمان قطع کند. در نتیجه احتمال ماندگاری مشتری تأثیر زیادی بر CLV دارد.

### ۲-۳ پیشینه تحقیق

با توجه به اهمیت بالای وفاداری مشتریان در میزان موفقیت سازمان‌ها، در برخی از پژوهش‌ها به کاربری داده کاوی در تشخیص رویگردانی مشتریان پرداخته شده است.

در [۸] از الگوریتم‌های داده کاوی جهت ساخت مدلی به منظور پیش‌بینی رویگردانی مشتریانی که از کارت اعتباری استفاده می‌کنند، استفاده شده است. این تحقیق بر روی پایگاه داده مشتریان یک بانک چینی صورت گرفته و از چهار دسته متغیر اطلاعات مشتری، اطلاعات کارت اعتباری، داده‌های مربوط به ریسک مشتری و اطلاعات مربوط به تراکنش‌ها استفاده شده که در مجموع شامل ۱۳۵ متغیر می‌باشد. در این تحقیق مشتری رویگردان فردی تعریف شده که در طول دوره مشاهده دوازده ماهه هیچ تعاملی را با بانک نداشته است. در این تحقیق الگوریتم‌های رگرسیون و درخت تصمیم جهت دسته‌بندی مشتریان انتخاب شده و نتایج تحقیق نشان داد که عملکرد مدل‌های رگرسیونی کمی بهتر از عملکرد درخت‌های تصمیم بوده است. زی در [۹] با تاکید توجه بانک‌های چینی به رویگردانی مشتری و تلاش برای به حداکثر رساندن رضایت مشتریان، از یک روش یادگیری جدید به نام جنگل‌های تصادفی متوازن بهبودیافته (IBRF) جهت تعدیل مشکل بحث برانگیز عدم توازن در توزیع داده‌ها در تحلیل رویگردانی مشتری استفاده کرده‌است. این روش با اعمال بر روی داده‌های واقعی مربوط به رویگردانی مشتری یک بانک چینی، به طور قابل توجهی دقت پیش‌بینی را در مقایسه با سایر الگوریتم‌ها مانند شبکه‌های عصبی مصنوعی، درخت‌های تصمیم و ماشین بردار پشتیبان بالا برده‌است. این روش در مقایسه با سایر الگوریتم‌های جنگل تصادفی مانند الگوریتم جنگل تصادفی متوازن و الگوریتم جنگل تصادفی وزن‌دار بهتر عمل کرده است. لین بیان می‌کند که از منظر اقتصاد و مدیریت ریسک، درک ویژگی‌های مشتری جهت حفظ مشتری ضروری به نظر می‌رسد و لازم است سازمان‌ها بین مشتریان معتبر و مشتریان بد، تمایز قایل شوند. این مقاله تئوری مجموعه‌های ناهموار را که یک روش تصمیم‌گیری بر اساس قوانین است، برای استخراج قوانین مرتبط با رویگردانی مشتری بکار می‌گیرد. سپس از گراف شبکه جریان که یک رویکرد وابسته به مسیر است برای کشف قوانین و متغیرهای تصمیم‌گیری استفاده می‌نماید و در نهایت ارتباط بین قوانین و انواع مختلف روگردانی را نشان می‌دهد. این تحقیق بر روی مجموعه‌ای ۲۱۰۰۰ نفره از مشتریان صورت گرفته و آن‌ها را به سه دسته مشتریان پایدار، رویگردانی داوطلبانه و رویگردان غیرداوطلبانه تقسیم می‌کند. نتایج نشان داد که این مدل ترکیبی

پیش‌گویی خوبی از روی گردانی مشتری داشته و اطلاعات مفیدی برای تصمیم‌گیران در تدوین استراتژی‌های بازاریابی فراهم می‌کند [۱۰].

دیجیتالی شدن، سازندگان خودرو را به سمت تغییر ارزش پیشنهادی خود سوق می‌دهد و به سمت همکاری و ارزش‌گذاری بیشتر برای مشتری هدایت می‌کند. تغییر به سمت ارائه خدمات، مستلزم تغییر تحولی از محصول محوری به مشتری محوری است. در [۱۱] یک چارچوب مرجع مفهومی (CRF) از دیدگاه مدل کسب‌وکار برای سیستم‌بندی سیستم‌های خدمات خودرو پیشنهاد شده است. CRF ابعاد و وابستگی‌های مربوطه را بین ذینفعان درگیر و زیرساخت‌های لازم به منظور تسهیل مفهوم سازی خدمات دیجیتال را در مراحل اولیه طراحی خدمات ارائه می‌دهد. نتایج نشان می‌دهد که ایجاد ارزش برای خدمات خودرو در شبکه‌های مشترک بین سهامداران وابسته به یکدیگر رخ می‌دهد که در آن مشتریان نقشی جدایی‌ناپذیر در طول چرخه عمر خدمات بازی می‌کنند. ارزیابی کیفیت خدمات به طور گسترده‌ای در خدمات پس از فروش به ویژه در صنعت خودرو استفاده شده است. هدف مطالعه [۱۲] تعیین عوامل موثر بر رضایت مشتری در خدمات پس از فروش خودرو در تویوتا Dasmarrinas-Cavite فیلیپین با استفاده از رویکرد SERVQUAL بود. چندین بعد SERVQUAL مانند موارد قابلیت اطمینان، پاسخگویی، اطمینان و همدلی به طور هم‌زمان برای رضایت مشتری تجزیه و تحلیل شد. مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) نشان داد که از بین پنج بعد SERVQUAL، قابلیت اطمینان و همدلی با رضایت مشتریان در شرکت ارتباط معنی‌داری دارند.

در [۱۳] رضایت مشتری به صورت تابعی خطی فرموله شده تا رضایت مشتری از شرکت‌های خودروسازی ایران بهینه‌سازی شود. با استفاده از روش AHP پرسشنامه خبره، رضایت مشتری فرموله شد. همچنین با در نظر گرفتن شاخص‌هایی به عنوان متغیرهای کنترلی، رضایت مشتری به عنوان متغیر وضعیت، مدل‌سازی شده و مدل کنترلی بهینه‌ارایه شده است. این مدل رضایت مشتری بهینه را برای هر سال با توجه به نوع خودرو و یک دوره خاص محاسبه می‌کند. شرکت‌های ایران خودرو و سایپا از مهم‌ترین تولیدکنندگان کشور می‌باشند و درصد بالایی از مشتریان داخل کشور را به خود اختصاص می‌دهند. هدف از انجام تحقیق [۱۴]، سنجش و ارزیابی رابطه بین خدمات پس از فروش این دو شرکت و میزان رضایت مشتریان می‌باشد. سه شاخص اساسی برای ارزیابی خدمات پس از فروش انتخاب شد که عبارتند از: خدمات نمایندگی‌های مجاز، تامین قطعات و تضمین. با تدوین فرضیاتی بر اساس این شاخص‌ها، داده‌های جمع‌آوری شده به وسیله پرسشنامه با استفاده از نرم افزار SPSS برای هر نوع خودرو این شرکتها به طور جداگانه مورد آزمون قرار گرفت. مقاله [۱۵] با تحقیق بر روی استراتژی‌های پایدار شرکت‌های پیشرو در صنعت خودرو، میزان برآورده شدن برخی از اهداف SDG سازمان ملل توسط این شرکت‌ها در جهان را بررسی کرده است. روش تحلیل تطبیقی کیفی با استفاده از روش جایگزین میز اطلاعاتی را در مورد استراتژی‌های پایداری و تحقق آنها در بین پنج شرکت برتر صنعت خودرو بر اساس مقیاس ایتنبرند از سال ۲۰۲۱ با در نظر گرفتن اهداف پایداری دستور کار ۲۰۳۰ سازمان ملل ارائه کرد. نتایج تجزیه و تحلیل نشان داد که شرکت‌های مشاهده‌شده در بخش خودرو اکثر اهداف توسعه پایدار سازمان ملل را با استراتژی‌های پایداری خود برآورده می‌کنند که نشان می‌دهد آنها با موفقیت عملیات تجاری خود را با الزامات تجاری مدرن

تطبیق می‌دهند. این همچنین باعث سبز شدن برندهای آنها می‌شود، از این رو استفاده از اصل پایداری نیز بر قدرت برندهای آنها تاثیر می‌گذارد و "ارزش مشتری گسترده" را اضافه می‌کند. در مطالعه [۱۶] برای کمک به بازار پس از فروش خودروهای اسپانیایی، با استفاده از مدل‌های رگرسیون، مهم‌ترین متغیرها برای بخش خودرو برآورد شدند که بر پیش‌بینی‌های بلندمدت درآمدهای پس‌بازار خودرو تاثیر می‌گذارند. سپس، روش‌های مشارکتی برای تعیین کمیت تاثیر عوامل شرطی‌سازی جدید اعمال شدند. نتایج نشان داد که ادراک ذینفعان، پیش‌بینی‌ها را برای بخش‌های اقتصادی درگیر در یک مدل کسب‌وکار در حال تغییر تعدیل می‌کند. پژوهش [۱۷] رویکردی را برای ارزیابی عوامل مؤثر بر رابطه فروشنده-تولیدکننده و ایجاد راه حلی برای پیش‌بینی چگونگی ادامه یا پایان همکاری تولیدکنندگان با نمایندگی‌های خود در شبکه خدمات پس از فروش ارائه کرده است. برای انجام این کار، از ابزارهای تحلیل و روش‌های طبقه‌بندی برای پیش‌بینی همکاری فروشندگان به‌عنوان یک متغیر وابسته در دو کلاس بر اساس داده‌های جمع‌آوری‌شده در یک دوره ۲ ساله استفاده شد. نتایج نشان داد که نقض عملکرد نمایندگی، تغییر اصول نمایندگی و درآمد خدمات بیشترین تاثیر را بر همکاری نمایندگی‌ها در شبکه خدمات پس از فروش خودرو دارد. همچنین، در این تحقیق یک راه حل مدیریت نمایندگی توسط تولیدکنندگان پیشنهاد شد که می‌تواند در موارد واقعی در شبکه‌های خدمات پس از فروش برای جلوگیری از استفاده از منابع اضافی، بهبود عملکرد ضعیف نمایندگی‌ها، جلوگیری از قطع بی‌مورد همکاری، جلوگیری از هزینه‌های جذب نمایندگی‌های جدید و کاهش ناراضی‌های مشتریان استفاده شود.

### ۳ روش پیشنهادی

در این بخش اجرای روش پیشنهادی گام به گام تشریح می‌شود. این تحقیق در سه مرحله اصلی به‌دست آوردن احتمال رویگردانی مشتریان، محاسبه‌ی ارزش دوره عمر مشتریان و انتخاب مشتریان برای تخصیص بهینه‌ی منابع بازاریابی انجام شده است. در این تحقیق مشتری رویگردان مشتری است که در سال ۱۳۹۶ به عنوان مشتری در شرکت خودرو حضور داشته باشد و در سال ۱۳۹۷ در هیچ رشته‌ی خودروی، قراردادی با شرکت نداشته باشد. براین اساس وضعیت رویگردانی مشتریان بررسی شد و برای هر کدام ثبت گردید.

### ۳-۱ جمع‌آوری داده

داده‌های مورد بررسی در این تحقیق، داده‌های خودرونامه‌های صادرشده در شرکت ایران خودرو است. این داده‌ها به صورت فایل‌های متنی با پسوند CSV، در چند مرحله و به تفکیک سال صدور و دسته‌بندی‌های خودرو در دسترس قرار گرفته است. داده‌های خام موجود در پایگاه داده اغلب به صورت پردازش نشده و نویزی هستند. در داده‌های دریافتی، داده‌های گم شده و زاید وجود داشت که در مرحله پاکسازی داده باید حذف شوند. همچنین با توجه به آن که موضوع تحقیق بر روی مشتریان چندقراردادی است، مشتریان تک قراردادی باید شناسایی و حذف شوند. با توجه به اینکه داده‌ها برای رشته خودروها و سال‌های مختلف، به صورت فایل‌های متنی مجزا دریافت شده بود. در مرحله یکپارچه سازی باید همه‌ی داده‌ها در یک پایگاه داده قرار بگیرد. همچنین

جدول جدید برای هر کدام از مشتریان تشکیل شود. برای آنکه ایجاد مشخصه‌های مورد نیاز داده کاوی ممکن شود، باید از میان جداول مختلف، جدولی ایجاد می‌شد که در آن مشخصات و داده‌های مربوط به هر مشتری وجود داشت و هر رکورد آن مربوط به یک مشتری می‌بود. پس از آن با توجه به ادبیات رویگردانی مشتری و نیز داده‌های موجود، مشخصه‌های لازم ساخته شدند. در این مرحله علاوه بر تعیین مشخصه‌های تصمیم‌گیری، مشخصه‌ی هدف که رویگردانی مشتری است نیز برای مورد مطالعه تعریف گردید. همچنین، به بررسی مدل‌های مورد استفاده پیشین پرداخته شد که بر این اساس سه مدل آموزش یافته به روش‌های جنگل‌های تصادفی، درخت‌های فزاینده و مدل ترکیبی (Hybrid) با انتخاب منطقی مورد بررسی قرار گرفته و میزان دقت هر مدل بر اساس مجموعه داده‌های مورد استفاده تعریف شد [۲۱-۱۸]. داده‌های مورد استفاده در این مطالعه بر اساس روش Hold Out به صورت تصادفی با نرخ ۷۰ به ۳۰ به مجموعه داده‌های آموزش و آزمایش تقسیم شده و سپس مدل بر اساس آن‌ها پیاده‌سازی شد.

### ۳-۲ ارزیابی الگو

پس از آن که مدل پیش‌بینی‌کننده ایجاد شد، از آن برای پیش‌بینی رفتار آینده‌ی مشتریان استفاده می‌شود. یکی از گام‌های مهم، اطمینان از صحت عملکرد مدل پیش‌بینی است.

### ۳-۲-۱ نمودار lift و Gain

معروف‌ترین راه برای مقایسه‌ی عملکرد مدل‌های دسته‌بندی، استفاده از نسبتی به نام lift است. آن‌چه در واقع سنجش می‌کند، تغییر در چگالی یک کلاس خاص هنگامی که مدل برای انتخاب گروهی از جامعه‌ی کل استفاده می‌شود، می‌باشد [۲۲].

$$Lift = P(class\ t\ | \ sample) / P(class\ t\ | \ population) \quad (2)$$

lift تابعی از سائز نمونه است. زمانی که lift محاسبه می‌شود، نرم‌افزار ابتدا رکوردها را برحسب احتمال این-که آن‌ها به عنوان مثبت دسته‌بندی شوند، مرتب می‌کند. پس از آن Lift به ازای درصد مختلف اندازه نمونه با ترتیبی که در ادامه ذکر می‌گردد، رسم می‌شود: مقادیر این نرخ از چپ به راست کاهش یافته و در ۱۰۰٪ اندازه نمونه به مقدار یک می‌رسد. هر چه این نرخ بالاتر باشد، بیانگر دقت بهتر مدل کلاس‌بندی است. به طور شهودی نرخ چگالی در ۱۰٪ بالای جامعه بایستی بیشتر از دو برابر این نرخ در کل جامعه باشد.

نمودارهای lift و gain، روش‌های اعتبارسنجی گرافیکی از تخمین و مقایسه عملکرد و کارایی مدل‌های دسته‌بندی هستند. نمودارهای lift معمولاً در شکل تجمعی نشان داده می‌شوند که اصطلاحاً به این فرم نمودار gain گفته می‌شود. خط قطری کشیده شده در نمودار gain برابر با محور افقی  $lift = 1$  در نمودار lift است. معمولاً نمودارهای gain به آرامی از این خط قطری فاصله گرفته و نموداری منحنی شکل را در بالای قطر اصلی تا رسیدن دوباره به آن طی می‌کنند.

### ۳-۳ محاسبه‌ی CLV مشتریان

پس از به دست آوردن احتمال رویگردانی مشتریان در مرحله‌ی قبل، در این مرحله ارزش طول عمر مشتریان محاسبه خواهد شد. در این تحقیق برای CLV مانند [۷] از تعریف ارائه شده توسط [۲۳] استفاده می‌شود. ارزش طول عمر مشتری به صورت مجموع دریافت‌های آینده مورد انتظار، هنگامی که مشتری سودی برای هر دوره تولید کند، تعریف می‌شود. همچنین با توجه به توضیح [۷]، چون بر روی نگهداری تمرکز شده است نه جذب مشتری، همه‌ی مشتریان در گذشته جذب شده‌اند و تنها سود دریافتی از آن‌ها محاسبه می‌شود و هزینه‌های جذب مشتری و هزینه‌های ثابت دیگر در نظر گرفته نمی‌شود. در نتیجه فرمول CLV مورد استفاده به صورت زیر خواهد بود:

$$CLV = \sum_{t=0}^T \frac{(m_t r_t)}{(1+i)^t} \quad (۳)$$

$r_t$ : احتمال خرید مجدد مشتری یا فعال بودن وی در زمان  $t$ ،  $i$ : نرخ تنزیل،  $T$ : افق زمانی برای تعیین CLV برای محاسبه‌ی سود مورد انتظار از مشتری، از تاریخچه‌ی مالی در سال‌های گذشته استفاده می‌شود. سپس با استفاده از رگرسیون خطی در آمد دوره‌ی بعدی مشتری محاسبه می‌شود. همچنین نرخ تنزیل، نرخ تورم اعلام شده از سوی بانک مرکزی خواهد بود.

### ۳-۴ مدل RFM

یکی از مدل‌های مطرح در تحلیل ارزش مشتری، مدل RFM است که توسط Hughes در سال ۱۹۹۴ ارائه شده است و به بیان تفاوت مشتریان با استفاده از سه متغیر تازگی، تکرار و ارزش پولی می‌پردازد [۲۴]. پارامترهای مدل RFM به شرح زیر است:

- تازگی آخرین خرید (R): نشان‌دهنده مدت زمان بین آخرین تعامل تجاری با زمان حال می‌باشد، هر چه این مدت کمتر باشد، R بیشتر است.
- تکرار خرید (F): تعداد تکرار تراکنش‌ها را در یک بازه مشخص نشان می‌دهد، برای مثال دو بار در سال، دو بار در یک فصل یا دو بار در یک ماه. هر چه تکرار بیشتر باشد، F بزرگ‌تر است.
- ارزش پولی خرید (M): ارزش پولی تعاملات را در بازه‌های خاص نشان می‌دهد. هر چه ارزش پولی بیشتر باشد، M بزرگ‌تر است.

تحقیقات نشان می‌دهد که هر چه R و F بیشتر باشند، احتمال آنکه تراکنش جدیدی با مشتری صورت بگیرد، بیشتر است [۲۴]. همچنین اگر M بزرگ‌تر باشد، بازگشت مشتری برای خرید بیشتر است. متغیرهای مدل RFM برای بخش‌بندی مشتریان بسیار کارا هستند. از دیگر کاربردهای مدل RFM در بخش‌بندی مشتریان بر اساس متغیرهای تازگی، تکرار و ارزش پولی، می‌توان به بخش‌بندی مشتریان به منظور تعیین سیاست‌های بهینه بازاریابی برای هر بخش اشاره کرد.

## ۴ پیاده‌سازی

در این بخش مراحل اجرای روش پیشنهادی گام به گام توضیح داده می‌شود. مرحله‌ی اول در مدل پیشنهادی یافتن احتمال رویگردانی مشتریان است. برای این منظور همانطور که قبلاً اشاره شد، از ابزارهای داده کاوی استفاده می‌شود. در این پژوهش، شناسایی مشتریان با استفاده از پارامترهای مورد نظر برای نیل به اهداف آن، به عنوان یکی از نیازهای اساسی صنعت خودرو مطرح گردیده است.

### ۴-۱ مدل ترکیبی پیش‌بینی ماندگاری مشتریان

در شکل ۱ مدل‌های استاندارد نشان داده شده است. مدیریت رویگردانی در سه گام اصلی به صورت زیر انجام می‌شود: ۱- مدل تعیین مشتریان با ارزش، ۲- مدل پیش‌بینی رویگردانی، ۳- مدل نگهداری مشتریان.

### ۴-۲ جمع‌آوری و آماده‌سازی و انتخاب داده‌ها

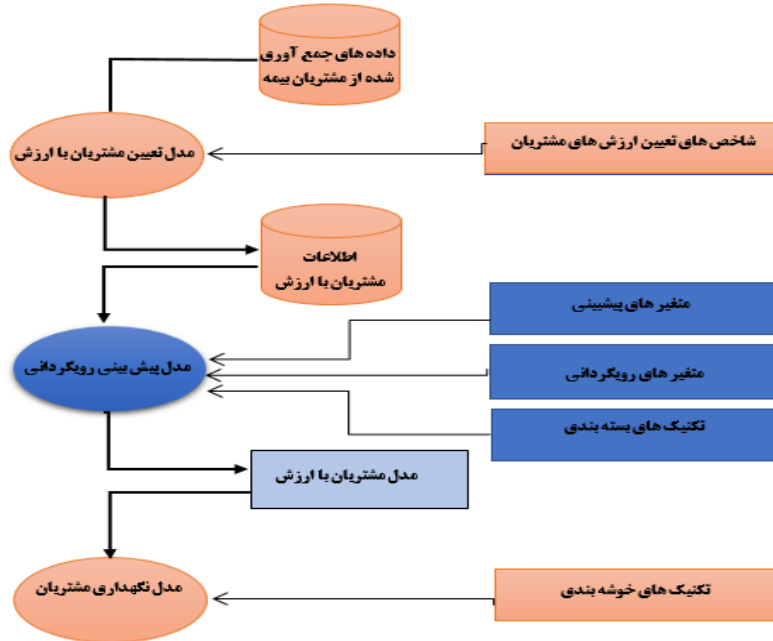
در این مرحله ابتدا به بررسی کامل پایگاه داده‌های سازمان به منظور شناخت دقیق جداول، فیلدها و روابط بین جداول پرداخته شده است. سازمان مورد مطالعه یک شرکت خودرو در ایران است که دارای شعب متعددی در سراسر ایران می‌باشد. در مرحله بعد، فیلدهای مورد نیاز از پایگاه داده سازمان استخراج گردید. فایل‌های متنی پس از دریافت به جداول پایگاه داده در نرم‌افزار SQL SERVER وارد شدند. تنها داده‌ی با ارزشی که می‌توان مشتری را با آن شناخت و برای هر مشتری یکتاست، کد ملی وی است. در این تحقیق مشتری رویگردان به مشتری‌ای اطلاق می‌شود که در سال ۱۳۹۶ به عنوان مشتری در شرکت خودرو حضور داشته باشد و در سال ۱۳۹۷ در هیچ رشته‌ی خودرویی، قراردادی با شرکت نداشته باشد. بر این اساس وضعیت رویگردانی مشتریان بررسی و ثبت گردید.

انتخاب مشخصه، فرایند شناسایی فیلدهای داده‌ای است که بهترین نتیجه را برای پیش‌بینی حاصل می‌کنند [۲۵]. به‌طور معمول برای انتخاب مشخصه‌های مناسب، از نظر کارشناسان مربوطه و همچنین مشخصه‌های بکار رفته در ادبیات استفاده می‌شود. در این تحقیق با توجه به داده‌های موجود، از اطلاعات تراکنشی و اطلاعات دموگرافیک مشتریان استفاده شده است. همچنین در انتخاب مشخصه‌ها به چند قراردادی بودن مشتریان نیز توجه شده است.

### ۴-۳ ساخت مدل‌های داده کاوی

از آنجایی که داده‌های مورد بررسی نامتوازن هستند و نسبت مشتریان رویگردان به مشتریان غیررویگردان بسیار کم است، باید از یکی از روش‌های متعادل‌ساز استفاده شود. برای این امر از روش متعادل‌سازی با جایگذاری برای نمونه‌گیری از کلاس کمیاب (رویگردان) استفاده شد و نسبت کلاس رویگردان به غیر رویگردان ۱ به ۲ تنظیم شد. در نتیجه تعداد کل نمونه‌ها به ۵۷۱۱ رسید که از این تعداد، ۱۹۲۴ نمونه مربوط به مشتریان رویگردان است.

در این تحقیق از روش‌های درخت تصمیم CHAID، شبکه عصبی پرسپترون و K نزدیکترین همسایه، استفاده شده است. در استفاده از روش k نزدیکترین همسایه، این روش با مقادیر k از ۱ تا ۱۰ اجرا شد تا بهترین جواب پیدا شود.



شکل ۱. چارچوب استاندارد برای پیش‌بینی رویگردانی مشتری

#### ۴-۴ اعتبارسنجی روش‌های داده‌کاوی مورد استفاده

در این تحقیق از دو معیار دقت کلی و Lift به عنوان معیارهای اصلی ارزیابی و مقایسه‌ی روش‌های دسته‌بندی برای ارزیابی روش‌ها استفاده شده است.

##### ۴-۴-۱ ماتریس ارزیابی

برای ارزیابی عملکرد مدل‌های دسته‌بندی با متغیر هدف دودویی، ماتریس انطباق مورد استفاده قرار می‌گیرد [۲۶]. بر مبنای ماتریس انطباق، سه شاخص مهم شامل حساسیت، تشخیص و صحت به صورت زیر تعریف می‌شوند:

$$Sensitivity = TP / (TP + FN) \quad (4)$$

$$Specificity = TP / (TP + FP) \quad (5)$$

$$Accuracy = TP + TN / (TP + FP + TN + FN) \quad (6)$$

در این تحقیق از نرخ خطای کلی و نمودار lift برای اعتبارسنجی نتایج استفاده شده است.

دقت کلی: نسبت نمونه‌هایی که به درستی تشخیص داده شده‌اند به کل نمونه‌ها

منحنی Lift: پس از مرتب‌سازی نمونه‌ها بر حسب نرخ اطمینان، نسبت پارامتر مورد پیش‌بینی در بخش‌های مختلف (مثال ۲۰٪ اول) به کل جامعه، مقدار Lift را نشان می‌دهد.

جدول ۱ مقادیر به دست آمده برای این معیارها را در الگوریتم‌های مورد استفاده نشان می‌دهد. همان‌طور که مشاهده می‌شود روش k نزدیک‌ترین فاصله بهترین جواب را هم از نظر دقت کلی و هم از نظر معیار lift دارد. این روش ابتدا برای مقادیر مختلف k انجام گرفت، پس از بررسی دقت کلی به ازای مقادیر مختلف، مشاهده شد که بهترین جواب در  $k=1$  به دست آمده است. از این رو نتایج برای  $k=1$  به عنوان نتیجه‌ی روش k نزدیک‌ترین همسایه در نظر گرفته شده است. همچنین جدول ۲ ماتریس انطباق را برای روش k نزدیک‌ترین همسایه نشان می‌دهد.

جدول ۲. ماتریس انطباق روش k		جدول ۱. مقایسه نتایج روش‌های دسته‌بندی		
		Lift ۲۰٪	دقت کلی	روش
نزدیک‌ترین همسایه		۲۱	۸۳/۷۵٪	درخت تصمیم
		۱/۸	۷۰/۸۹٪	شبکه عصبی
		۲/۹	۹۷/۴۴٪	K نزدیک‌ترین همسایه

		F	T
F	۳۷۶۲	۲۴	
T	۵۲	۱۸۷۲	

نرخ پارامترهای حساسیت و تشخیص به صورت زیر است:

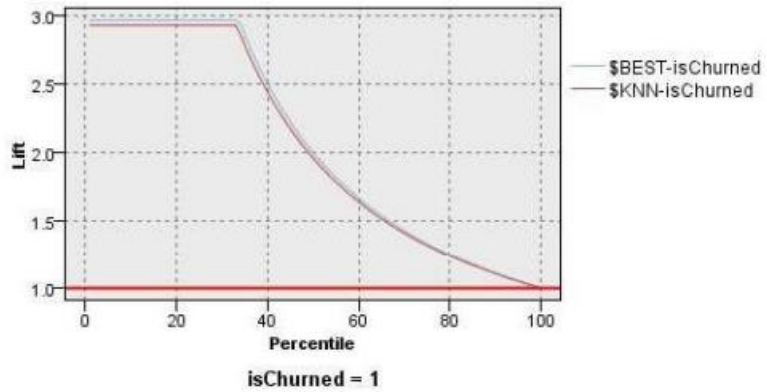
$$\text{حساسیت} = \frac{TP}{(TP+FN)} = \frac{1872}{(1872+52)} = 0.97$$

$$\text{حساسیت} = TP / (TP+FN) = 1872 / (1872 + 52) = 0.97$$

$$\text{تشخیص} = TP / (TP+FN) = 3762 / (3762 + 24) = 0.99$$

پارامتر حساسیت نشان‌دهنده‌ی آن است که به چه نسبتی عناصر مثبت نسبت به مقدار واقعی خود پیش‌بینی شده‌اند که در پژوهش حاضر، نسبتی از رویگردانان واقعی را نشان می‌دهد که از کل جامعه‌ی رویگردانان توسط مدل پیش‌بینی کننده شناسایی شده‌اند. به عبارت دیگر، مدل ۹۷ درصد رویگردانان را شناسایی کرده است. پارامتر تشخیص بیانگر نسبت برای عناصر منفی جامعه است. این پارامتر بیانگر آن است که چه درصدی از افراد غیر رویگردان واقعی توسط مدل پیش‌بینی کننده درست شناسایی شده‌اند. مدل ۹۹ درصد افراد غیر رویگردان را شناسایی کرده است.

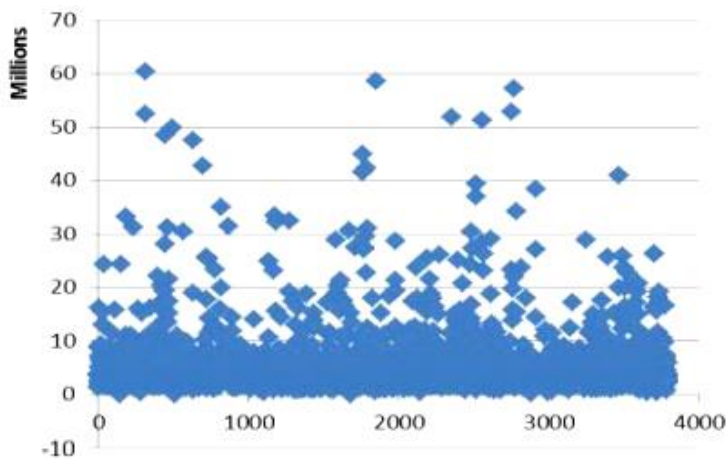
شکل ۲ نمودار lift روش k نزدیک‌ترین همسایه را نشان می‌دهد. به طور معمول اگر نرخ lift به ازای ۱۰٪ اول از ۲ بیشتر باشد، آن مدل دسته‌بندی در جامعه‌ی مورد بررسی قابل قبول است. با توجه به شکل مشاهده می‌شود این مقدار برای مدل مورد استفاده بالاتر از ۵.۲ است که این موضوع اعتبار مدل را در دسته‌بندی مشتریان نشان می‌دهد.



شکل ۲. نمودار lift روش k نزدیکترین همسایه

#### ۴-۵ محاسبه ارزش عمر مشتری

پس از به دست آوردن احتمال رویگردانی مشتریان می‌بایست به کمک آن برای مشتریان CLV آینده محاسبه شود. در این تحقیق ارزش طول عمر مشتری برای یک دوره‌ی بعد پیش‌بینی می‌شود. برای محاسبه‌ی CLV، سال ۱۳۹۶ را سال مبنا قرارداداده و CLV برای سال ۱۳۹۷ پیش‌بینی می‌شود. برای محاسبه‌ی درآمد سال آینده‌ی مشتری (m)، از مدل رگرسیون خطی استفاده می‌شود. در این مدل مبلغ درآمد حاصل از مشتری، متغیر پاسخ و زمان به عنوان متغیر پیش‌گو منظور می‌شود. پس از به دست آوردن مقدار برای سایر مشتریان، مقدار معیار  $r^2$  برای هر کدام محاسبه شد. میانگین  $r^2$  برابر ۰/۷۵ است. نرخ تنزیل در معادله‌ی ۳ برابر با نرخ تورم اعلام شده از بانک مرکزی در نظر گرفته می‌شود که این نرخ برای سال ۱۳۹۷ برابر ۳۰/۵ است. شکل ۳ پراکنندگی مقدار CLV مشتریان را نشان می‌دهد.



شکل ۳. پراکنندگی ارزش دوره عمر مشتریان

#### ۴-۶ تشخیص تعداد بهینه خوشه‌های مشتریان

یکی از مسایل مهم در خوشه‌بندی، تعیین تعداد بهینه خوشه‌ها است که در اکثر الگوریتم‌ها مانند k-means باید توسط خود کاربر معین شود. یک راه ممکن و رایج، جهت تعیین تعداد خوشه بهینه، امتحان kهای مختلف و

تعیین مقدار بهینه براساس یک سری شاخص‌های از پیش تعریف شده است. در این تحقیق جهت مشخص کردن تعداد خوشه‌های بهینه از روش شاخص دون (Dunn Index) استفاده شده است. این معیار توسط رابطه (۷) تعریف می‌شود:

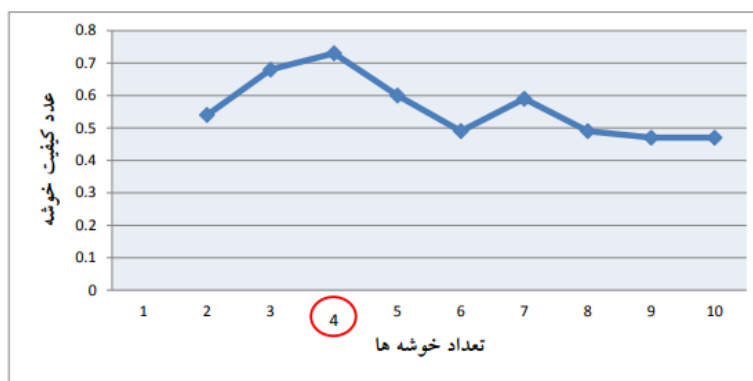
$$D = \min_{i=1 \dots n_c} \left\{ \min_{j=i+1 \dots n_c} \left[ \frac{d(c_i, c_j)}{\max_{k=1 \dots n_c} (\text{diam}(c_k))} \right] \right\} \quad (7)$$

که  $d(c_i, c_j)$  و  $\text{diam}(c_i)$  در آن به ترتیب با روابط (۸) و (۹) محاسبه می‌شوند.

$$d(c_i, c_j) = \min_{x \in c_i, y \in c_j} \{d(x, y)\} \quad (8)$$

$$\text{diam}(c_i) = \max_{x, y \in c_i} \{d(x, y)\} \quad (9)$$

اگر مجموعه داده‌ای، دارای خوشه‌هایی جداپذیر باشد، انتظار می‌رود فاصله بین خوشه‌ها زیاد و قطر خوشه‌های (Diameter) آن کوچک باشد. در نتیجه مقداری بزرگ‌تر برای رابطه این معیار، مقداری مطلوب‌تر است.



شکل ۴. نمودار تعداد بهینه خوشه‌ها

ابتدا با الگوریتم K-means، خوشه بندی برای ۲ تا ۱۱ خوشه انجام گرفت و شکل ۴ نشان می‌دهد که تعداد بهینه خوشه‌ها عدد ۴ است. زیرا هر چه مقدار به دست آمده از شاخص دان بزرگ‌تر باشد، بهتر است و تعداد خوشه‌ای که مقدار این شاخص را زیادتر کند، مقدار بهینه تعداد خوشه‌ها است. جدول ۳ توضیحات کامل‌تری را درباره شاخص دان (Dunn) نشان می‌دهد.

**جدول ۳. مقادیر شاخص دان (Duun) برای خوشه بندی K-means**

تعداد خوشه=۱۰	تعداد خوشه=۹	تعداد خوشه=۸	تعداد خوشه=۷	تعداد خوشه=۶	تعداد خوشه=۵	تعداد خوشه=۴	تعداد خوشه=۳	تعداد خوشه=۲	
۴/۹۵۰	۴/۸۷۰	۳/۴۹۰	۳/۸۹۵	۴/۰۳۲	۴/۰۳۲	۳/۹۴۱	۳/۸۵۲	۱/۰۲۲*	خوشه شماره ۱
۴/۴۴۵	۴/۴۴۰	۴/۵۶۰	۳/۸۹۰	۴/۹۱۰	۴/۹۱۰	۳/۴۸۲*	۱/۱۷۷*	۱/۰۸۰	خوشه شماره ۲
۴/۱۵۰	۳/۸۹۰	۴/۴۴۰	۳/۴۳۰	۳/۲۹۶	۴/۸۱۶	۳/۷۴۲	۳/۶۵۰		خوشه شماره ۳
۳/۵۱۵	۲/۶۵۰*	۴/۸۷۰	۳/۵۸۷	۳/۴۸۲	۲/۶۲۶*	۳/۸۵۵			خوشه شماره ۴
۲/۸۵۵*	۲/۹۵۰	۵/۸۶۰	۴/۹۵۰	۴/۸۶۰	۴/۸۴۰				خوشه شماره ۵
۴/۱۵۰	۳/۴۳۰	۳/۹۸۷	۱/۲۱۸*	۲/۲۱۴*					خوشه شماره ۶
۳/۸۷۴	۳/۵۵۰	۲/۴۱۵*	۲/۵۱۵						خوشه شماره ۷
۳/۹۸۷	۳/۹۰۵	۳/۸۷۰							خوشه شماره ۸
۴/۷۸۵	۴/۸۶۴								خوشه شماره ۹
۳/۹۸۰									خوشه شماره ۱۰
۲/۸۵۵*	۲/۶۵۰*	۲/۴۱۵*	۱/۲۱۸*	۲/۲۱۴*	۲/۶۲۶*	۳/۴۸۲*	۱/۱۷۷*	۱/۰۲۲*	کمترین مقدار هر ستون

\* کمترین مقدار هر ستون که بصورت زیرخط دار در جدول نشان داده شده است  
 \*\* انتخاب بیشترین مقدار بین مقادیر زیر خط دار که بصورت تیره و زیر خط دار نشان داده شده است. این مقدار عدد خوشه بهینه است.

**۴-۷ وزن دهی به شاخص های R,F,M**

برای وزن دهی داده ها از خروجی نرم افزار اکسپرت چویس بر اساس مقایسه های زوجی شاخص بهره گرفته شد. طبق خروجی این نرم افزار، وزن های نسبی شاخص های ارزش پولی مبادلات (Monetary) معادل ۰/۴۹۳، تعداد تکرار مبادلات (Frequency) معادل ۰/۳۱۱، تازگی مبادلات (Regency) معادل ۰/۱۹۶ تعیین گردید (جدول ۴) که رابطه بین معیارهای اصلی در جدول ۵ نشان داده شده است.

**جدول ۴. وزن پارامترهای RFM**

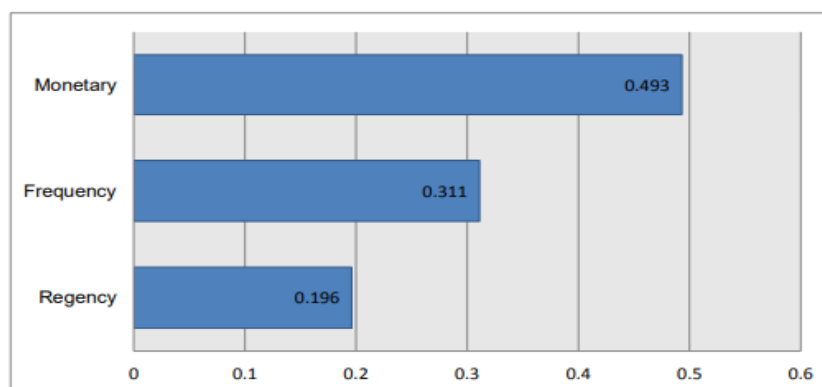
پارامتر	تازگی مبادلات	تعداد تکرار مبادلات	ارزش پولی مبادلات
وزن	۰/۱۹۶	۰/۳۱۱	۰/۴۹۳

$$\begin{cases} W_T = W_R + W_F + W_M - 1 \\ W_T = 0/196 + 0/311 + 0/493 = 1 \end{cases}$$

**جدول ۵. بررسی رابطه ای بین معیارهای اصلی**

وزن نهایی	ارزش پولی مبادلات	تعداد تکرار مبادلات	تازگی مبادلات	معیارهای اصلی
۰/۱۹۶	۲/۷۸	۲/۵۶	۱	تازگی مبادلات
۰/۳۱۱	۳/۸۹	۱		تعداد تکرار مبادلات
۰/۴۹۳	۱			ارزش پولی مبادلات

بر این اساس میزان شاخص ناسازگاری ۰/۰۵ به دست آمد که نشان می دهد نتایج از روایی قابل قبولی برخوردار است.



شکل ۵. نمودار وزن متغیرهای R, F, M با استفاده از روش AHP

در جدول ۶ مقادیر نرمال شده هر یک از پارامترهای RFM، ارزش طول عمر و رتبه خوشه‌ها بر اساس ارزش CLV آن‌ها مشخص شده است.

جدول ۶. محاسبه CLV و رتبه‌بندی مشتریان

بخش (سگمنت)	رتبه CLV	CLV	M نرمال	F نرمال	R نرمال	خوشه
۳	۳	۰/۱۴۱۴	۰/۰۰۲	۰/۰۲۵	۰/۹۹۶	C <sub>1</sub>
۱	۱	۰/۳۱۷۸	۰/۱۳۹	۰/۳۴۵	۱	C <sub>2</sub>
۴	۴	۰/۰۵۳۳	۰	۰/۰۰۳	۰/۳۹۴	C <sub>3</sub>
۲	۲	۰/۱۸۸۰	۰/۰۱	۰/۱۵۹	۰/۹۹۹	C <sub>4</sub>

با توجه به نتایج به دست آمده مشتریان در قالب هرم ارزش مشتری پیاده‌سازی شدند. خوشه شماره ۲ ارزش‌ترین خوشه در بین مشتریان است. سابقه ارتباط با این مشتریان طولانی مدت است و این تداوم ارتباط تاکنون نیز ادامه داشته است. این مشتریان کلیدی هستند و باید در حفظ و نگهداری آن‌ها تلاش شود تا ریزش ننمایند.

خوشه شماره ۴ مشتریانی هستند که نسبتاً به تازگی و به صورت مداوم حجم قابل قبول اما نه خیلی زیاد مراجعات دارند.

خوشه شماره ۳ مشتریانی هستند که به تازگی به بانک مراجعه کرده‌اند و سابقه ارتباط طولانی مدت با آن‌ها وجود ندارد.

خوشه شماره ۱ مشتریانی هستند که دارای سابقه ارتباطات قبلی هستند ولی به تازگی ارتباط با آن‌ها کم‌رنگ‌تر شده است. این مشتریان در آستانه رویگردانی و ریزش هستند.

#### ۴-۸ بهبود پیش‌بینی مشتریان رویگردان با استفاده از داده کاوی و سیستم خبره

عملکرد تکنیک‌های دسته‌بندی در پیش‌بینی رویگردانی را می‌توان با توجه به نرخ هشدارهای نادرست و نرخ فقدان هشدار مورد بررسی قرار داد. نرخ هشدار نادرست، نشان‌دهنده درصدی از غیر رویگردانان است که به نادرستی توسط تکنیک پیش‌بینی به عنوان رویگردان معرفی شده‌اند. نرخ فقدان هشدار، نشان‌دهنده درصدی از

پیش‌بینی‌های تکنیک مورد استفاده است که در شناسایی رویگردانان با شکست مواجه شده است. اگر نرخ هشدار نادرست بالا باشد، هزینه لازم برای نگهداری مشتریان وفادار افزایش می‌یابد؛ در صورتی که اگر نرخ فقدان هشدار بالا باشد، هزینه فرصت به علت عدم نگهداری و رویگردانی مشتریان افزایش می‌یابد [۱۹] و [۲۷]. با توجه به این که در این پژوهش، در سازمان مورد بررسی هزینه نگهداری یک مشتری بسیار کمتر از هزینه جذب مشتری جدید است، هدف روش مورد استفاده برای پیش‌بینی رویگردانی باید رسیدن به حداقل مقدار قابل دستیابی در نرخ فقدان هشدار باشد، درحالی که نرخ هشدار نادرست در سطح قابل قبولی نگه داشته شود. از این رو به منظور کاهش نرخ فقدان هشدار و افزایش کارایی سیستم پیش‌بینی، استفاده از یک سیستم ترکیبی براساس جنگل تصادفی، یکی دیگر از تکنیک‌های دسته‌بندی و نظر خبرگان پیشنهاد می‌شود. در چنین سیستمی یک مشتری زمانی به عنوان رویگردان معرفی می‌شود که هر دو تکنیک دسته‌بندی رأی به رویگردانی آن مشتری دهد و زمانی مشتری وفادار خواهد بود که رأی هر دو تکنیک بر این مهم باشد. در چنین شرایطی تعداد مشتریان رویگردانی که مدل آن‌ها را به صورت نادرست وفادار معرفی کرده، کاهش می‌یابد. در شرایطی که یکی از مدل‌ها مشتری را به عنوان رویگردان و دیگری مشتری را به عنوان وفادار معرفی نماید، برچسب مشتری به نامشخص تغییر کرده و صدور رأی نهایی به عهده نظر خبرگان خواهد بود. در این صورت نرخ فقدان هشدار کاهش یافته و نرخ هشدار نادرست در تعادل باقی می‌ماند. در مدل پیش‌بینی ترکیبی داده‌های مشتریان به صورت مستقل توسط هر کدام از تکنیک‌های جنگل تصادفی و درخت‌های فزاینده مورد بررسی قرار می‌گیرد.

هر مدل با توجه به ویژگی‌ها و پردازش داده‌های ورودی، یک مشتری به عنوان وفادار و یا رویگردان معرفی می‌نماید. به گونه‌ای که اگر مشتری در مدل مورد بررسی وفادار تشخیص داده شود، برچسب  $P_M = 1$  به آن اختصاص داده می‌شود. در غیر این صورت برچسب مشتری  $P_M = 0$  خواهد بود. پس از این که پردازش هر دو تکنیک و برچسب‌گذاری مشتریان پایان یافت، از یک سیستم ترکیبی برای انتخاب آرا استفاده می‌شود. در

صورتی که هر دو مدل یک مشتری را رویگردان معرفی کرده باشند و

$$\begin{cases} P_{M_{\text{Random forest}}} = 0 \\ \text{و} \\ P_{M_{\text{Boosted Trees}}} = 0 \end{cases}$$

در این صورت

مدل ترکیبی به مشتری برچسب رویگردان و در صورتی که هر دو مدل مشتری را وفادار معرفی کرده و

، آنگاه مشتری را وفادار معرفی می‌کند. در صورتی که حداقل یکی از مدل‌های پیش‌بینی

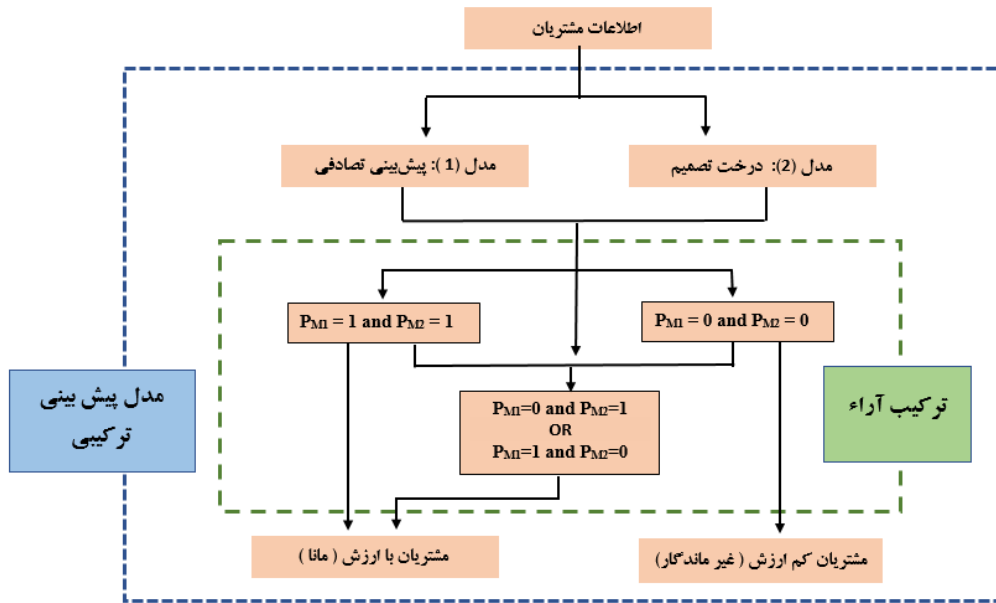
$$\begin{cases} P_{M_{\text{Random forest}}} = 1 \\ \text{و} \\ P_{M_{\text{Boosted Trees}}} = 1 \end{cases}$$

مشتری را به عنوان رویگردان شناسایی کند، مدل ترکیبی مشتری را در ریسک رویگردانی معرفی خواهد کرد. در شکل ۶ شمای مدل ترکیبی تشخیص ریسک رویگردانی نشان داده شده است.

#### ۴-۹ مقایسه مدل‌های معرفی شده

همان‌گونه که در بخش ۳-۱ اشاره شد، از سه مدل آموزش‌یافته به روش‌های جنگل‌های تصادفی، درخت‌های فزاینده و مدل ترکیبی با انتخاب منطقی جهت انجام بررسی‌ها استفاده شده است [۲۰-۱۸] صرف نظر از این نکته که دقت به‌دست آمده از این سه مدل تا حدودی می‌تواند نشان‌دهنده عملکرد بهتر هر مدل باشد، ولی نمی‌توان به صورت قطعی بر اساس دقت مدل‌ها با قطعیت بالا تصمیم‌گیری نمود. بنابراین به منظور افزایش قدرت تصمیم‌گیری و بررسی دقیق‌تر عملکرد هر مدل از روش زیر برای مقایسه بین مدل‌ها استفاده شده است.

رایج‌ترین ابزارهای مورد استفاده در دسته‌بندی مشتریان بر اساس رفتار رویگردانی، شبکه‌های عصبی و درخت تصمیم بوده‌اند. از بین راهکارهای پیاده‌سازی یک مدل دسته‌بندی مشتریان بر اساس رفتار آن‌ها، درخت تصمیم گزینه مورد نظر می‌باشد. یکی از مشکلات کاربرد درخت‌های تصمیم عدم ثبات و پایداری آن‌ها و ایجاد راه‌حل‌های بهینه محلی است. یکی از راهکارهایی که به منظور مقابله با مشکلات مذکور ارایه شده، استفاده از تکنیک‌های جدید دسته‌بندی جنگل تصادفی و درخت فزاینده می‌باشد. از نظر عملکرد پیش‌بینی این روش‌ها از بهترین تکنیک‌های دسته‌بندی‌اند. در روش جنگل تصادفی خروجی‌های دسته‌بندی کننده نسبت به داده‌های مغشوش و پرت بسیار توانمند است. با کاربرد این روش، اطلاعات مفیدی در زمینه میزان اهمیت هر یک از متغیرها به‌دست خواهد آمد و بدین ترتیب متغیرهایی که بیشترین تاثیر را بر متغیر وابسته دارند، تعیین می‌شوند. در این تکنیک مجموعه‌ای از درخت‌های تصمیم رشد داده می‌شود و هر درخت به مشهورترین کلاس رأی می‌دهد و با ادغام رأی درخت‌های مختلف، برای هر نمونه یک کلاس پیش‌بینی می‌شود. در این روش که برای افزایش صحت درخت تصمیم‌گیری طراحی شده است، تعداد بیشتری درخت تولید می‌شود تا برای پیش‌بینی کلاس با هم اقدام به رأی‌گیری کنند. در روش درخت‌های فزاینده نیز که با کاربرد روش افزایش دادن درخت‌های تصمیم توسعه یافته است، به هر یک از نمونه‌های یادگیری وزنی اختصاص داده می‌شود و آموزش برای مجموعه‌ای از  $K$  دسته‌بندی کننده تکرار می‌شود و به رأی هر دسته‌بندی کننده بر مبنای قدرت عملکرد آن، وزنی اختصاص داده می‌شود. هر اندازه نرخ خطای یک دسته‌بندی کننده کمتر باشد، دقتش بیشتر خواهد بود و در نتیجه وزن بیشتری به رأی آن تخصیص می‌یابد. کلاسی که مجموع وزنی بیشتری را به دست بیاورد، کلاس برنده خواهد بود و به عنوان کلاس پیش‌بینی شده معرفی می‌شود. با کاربرد این دقت پیش‌بینی افزایش می‌یابد. هنگام استفاده از کارکردهایی همچون دسته‌بندی که ماهیت پیش‌بینی دارند، ارزیابی مدل‌های استخراج شده ضروری است. برای این منظور، داده‌های مشتریان با ارزش به صورت تصادفی، با نسبت ۷۰ به ۳۰ به دو مجموعه داده‌های یادگیری و داده‌های ارزیابی تقسیم‌بندی شده و مدل حاصل از آن استنتاج می‌شود. سپس دقت مدل با استفاده از مجموعه داده‌های ارزیابی اندازه‌گیری می‌شود. به منظور بررسی دقت عملکرد و اثر بخشی مدل پیش‌بینی، در این مطالعه از روش ماتریس آشفتگی و منحنی تجمعی منفعت استفاده شده است. در انتها برای افزایش اثربخشی و دقت مدل‌های مورد استفاده، از یک مدل ترکیبی نیز استفاده شده است که با استفاده از ترکیب رای‌هایی که از هر دو مدل به‌دست آمده است، به انتخاب کلاس برنده می‌پردازد.



شکل ۶. مدل ترکیبی تشخیص ریسک رویگردانی مشتریان با ارزش با استفاده از داده کاوی و سیستم خبره

#### ۴-۱۰ تعیین مجموعه داده‌های آزمون و توزیع مربع کای

به منظور افزایش قدرت تصمیم‌گیری و بررسی دقت در عملکرد هر مدل، از روش آزمون فرض‌های آماری برای مقایسه بین مدل‌ها استفاده شده است. یکی از مهم‌ترین مسائلی موجود در آمار استنباطی، آزمون فرض‌های آماری است که در تصمیم‌گیری بسیار حایز اهمیت است. یکی از مسائلی موجود در آزمون فرض از این معیار برای پذیرفتن و یا رد کردن فرض است. یکی از معیارهایی که جهت انجام آزمون فرض معرفی شده است، ارزش  $P$  (P-Value) است. یک فرض آماری، ادعایی در مورد یک یا چند جمعیت مورد بررسی است که ممکن است درست یا نادرست باشد. به عبارت دیگر فرض آماری یک ادعا یا گزاره‌ای در مورد توزیع یک جمعیت یا پارامتر توزیع یک متغیر تصادفی است. برای بررسی یک فرض آماری پس از انجام یک آزمایش تصادفی، اگر نتیجه آزمایش تفاوت «معنی داری» با آنچه که مورد انتظار است، داشته باشد در صورتی که فرض مورد نظر را صحیح فرض شده باشد، فرض را رد کرده و در غیر این صورت پذیرفته می‌شود. بنابراین با طرح یک آزمون آماری در این جا برای هر سه مدل و محاسبه ارزش  $P$  و با تفسیر آن به مقایسه بین مدل‌ها پرداخته می‌شود [۱۹].

از آنجا که هیچ پژوهش دیگری بر روی داده‌های مورد استفاده پژوهش حاضر اجرا نشده و نتایج قابل مقایسه‌ای وجود ندارد، معیار بررسی‌های انجام شده، نتایج مقادیر مربع کای و ارزش  $P$  برای سه الگوریتم مورد بحث این پژوهش خواهد بود.

به منظور تعیین داده‌های مورد نیاز برای این آزمون آماری، مجموعه داده‌های مورد استفاده بر اساس اعتبارسنجی متقاطع  $n$  تایی به طور تصادفی به مجموعه‌های داده محدودی با اندازه مساوی شکسته می‌شود. هر یک از این مجموعه‌ها در ادامه به عنوان یک مجموعه اعتبارسنجی به کار خواهد رفت. از ۱۵۸۴ داده مورد استفاده در این مطالعه ۵۲ مجموعه داده با اندازه ۳۰ برای مجموعه آموزش و آزمایش ایجاد شده است. دقت هر

مدل برای هم مجموعه داده‌های آزمون و هم مجموعه داده‌های آموزش به صورت جداگانه محاسبه شده است. بر اساس دقت به دست آمده از مدل در مجموعه داده‌ها با استفاده از توزیع مربع کای بر اساس رابطه زیر، مقدار ارزش P برای هر مدل اندازه‌گیری شده است.

$$X^2 = \sum_{All\ Data} \frac{(Observed - Expected)^2}{Expected} \quad (10)$$

مقادیر  $X^2$  برای هر سه مدل برابر جدول ۷ می‌باشد.

جدول ۷. نتایج مقادیر مربع کای و ارزش P برای اجرای الگوریتم‌ها

الگوریتم‌های مورد استفاده	مربع کای	ارزش P
جنگل تصادفی	$X^2_{Random-Forest}(r=5) = 85643$	P-value <sub>RF</sub> ≈ ۰.۲
درخت فزاینده	$X^2_{Boosted\ Tree}(r=5) = 66452$	P-value <sub>BT</sub> ≈ ۰.۲
ترکیبی	$X^2_{Hybrid}(r=3) = 95775$	P-value <sub>Hybrid</sub> ≈ ۰.۲

بر اساس مقادیر ارزش P به دست آمده برای هر مدل، مشخص شد که مدل ترکیبی برای پیش‌بینی مدل رویگردانی مشتریان بهتر عمل می‌کند. در شکل‌های ۷ و ۸ و ۹ نمودار توزیع داده‌ها توسط مربع کای نیز نشان داده شده است.



مربع کای		درجه آزادی (Deg.Freedom) ساکن (static) ارزش P				
۵						
۸۵۶۴۳						
۰.۲۶۹۱۳						
	۰/۲	۰/۱	۰/۰۵	۰/۰۲	۰/۰۱	
مقدار بحرانی	۵/۹۸۸۶	۷/۷۷۹۴	۹/۴۸۷۷	۱۱/۶۶۸	۱۳/۲۷۷	

شکل ۷. نمودار توزیع مربع کای برای جنگل تصادفی



مربع کای					
درجه آزادی		۳			
ساکن		۹/۵۷۷۵			
ارزش P		۰/۰۲۲۵			
	۰/۲	۰/۱	۰/۰۵	۰/۰۲	۰/۰۱
مقدار بحرانی	۴/۶۴۱۶	۶/۲۵۱۴	۴/۸۱۴۷	۹/۸۳۷۴	۱۱/۳۴۵

شکل ۸. نمودار توزیع مربع کای برای درخت‌های فزاینده

تفکیک مشتریان رویگردان از وفادار را می‌توان با کاربرد هر یک از روش‌های دسته‌بندی انجام داد. از آنجایی که هدف نهایی نگاشت مشتریان به دو گروه مانا و رویگردان خواهد بود، نیاز به یکی از مدل‌های پیش-گویانه می‌باشد. داده کاوی پیش‌گویانه مدلی از سیستم ارائه می‌دهد که شامل به کارگیری متغیرها و فیلدها در انبار داده جهت پیش‌گویی مقادیر ناشناخته می‌باشد.



مربع کای					
درجه آزادی		۵			
ساکن		۶/۶۴۲۵			
ارزش P		۰/۲۴۸۶۲			
	۰/۲	۰/۱	۰/۰۵	۰/۰۲	۰/۰۱
مقدار بحرانی	۷/۲۸۹۳	۹/۲۳۶۴	۱۱/۰۷	۱۳/۳۸۸	۱۵/۰۸۶

شکل ۹. نمودار توزیع مربع کای برای مدل ترکیبی

در این مطالعه به منظور شناسایی مشتریان رویگردان و وفادار در سازمان، تمرکز اصلی بر گروه مشتریان با ارزش می‌باشد. ارزش‌گذاری مشتریان در سازمان بر اساس مدل RFM صورت می‌پذیرد که در این بخش‌بندی، ارزش‌گذاری مشتریان بر اساس مشخصه‌های تاخر (مدت زمان سپری شده در آخرین تراکنش مشتری با سازمان)،

تناوب خرید (تعداد تراکنش‌های مشتری در بازه زمانی مشخص) و ارزش پولی (میزان پول خرج شده توسط مشتری در سازمان در یک بازه) محاسبه می‌شود. مشخصه‌های RFM، پیش‌بینی‌کنندگان خوبی برای ارزش عمر مشتریان هستند. این متغیرها به روش‌های متفاوتی برای ارزش‌گذاری مشتریان به کار گرفته می‌شوند. در یکی از این روش‌ها، هر کدام از متغیرهای R، F و M دارای ارزش یکسانی هستند. در یک رویکرد جدید در این مدل، به هر یک از متغیرها وزنی اختصاص داده می‌شود. سپس بر اساس وزن‌های مورد نظر ارزش‌گذاری مشتریان انجام می‌شود. از آنجایی که تعیین اوزان بر اساس نظر خبرگان سازمان صورت می‌پذیرد به آن رویکرد RFM قضاوت محور گفته می‌شود که در این مطالعه از این رویکرد استفاده شده است.

## ۵ نتیجه‌گیری

در این پژوهش به دلیل اهمیت وفاداری مشتری و همچنین ضرورت تشخیص احتمال رویگردانی مشتری برای محاسبه‌ی ارزش دوره عمر وی، به بررسی و مدیریت رویگردانی مشتریان پرداخته‌شده و پیاده‌سازی مدل رویگردانی مشتریان و نیز نحوه طراحی یک سیستم خبره در صنعت خودروارایه شده است. بررسی نتایج پژوهش‌های پیشین حاکی از آن است که طول ارتباط فعال با مشتری، متوسط فاصله زمانی بین خرید مشتریان و تناوب نسبی، بهترین پیش‌بینی‌کنندگان برای جداسازی مشتریان وفادار از مشتریان متمایل به رویگردانی می‌باشند. در این مطالعه، با بهره‌گیری از تکنیک دسته‌بندی در داده کاوی بر پایه مدل RFM و طبق روش شناسی استاندارد CRISP-DM، با بررسی پایگاه داده یکی از شرکت‌های خودروساز، به طراحی مدلی برای پیش‌بینی مشتریان رویگردان در سازمان پرداخته شد. با تمرکز بر گروه مشتریان با ارزش، ارزش‌گذاری مشتریان در سازمان بر اساس مدل قضاوت محور RFM مبتنی بر نظر خبرگان صورت پذیرفت. برای دسته‌بندی مشتریان بر اساس رفتار رویگردانی، از تکنیک‌های دسته‌بندی جنگل تصادفی و درخت فزاینده و یک مدل ترکیبی (ترکیب دسته‌بندی جنگل تصادفی، درخت فزاینده و نظر خبرگان) استفاده شد و مقادیر مربع کای و P-value برای سه الگوریتم مورد بحث این پژوهش بررسی شد. مقادیر P-value برای دو مدل جنگل تصادفی و درخت فزاینده حدود مقدار ۰/۲ و برای مدل ترکیبی پیشنهادی ۰/۰۲ به دست آمد که نشان‌دهنده عملکرد بهتر مدل ترکیبی پیشنهادی برای پیش‌بینی مدل رویگردانی مشتریان است.

## منابع

- [1] Hill, C.W. L. and Jones, G.R., (2008). Strategic management theory: An integrated approach, Houghton Mifflin Company, Boston, New York.
- [2] Sahay, A., (2013). A customer oriented approach to identifying competitive advantage. Indian Institute of Management, 5(8).
- [3] Shamsuzzaman, M.D., (2013). Customer satisfaction case: National life insurance company, Laurea University of Applied Sciences.
- [4] Salehabadi, A., Najafi, J., Sayar, M., Salari, M., (2014). Economic evaluation of several simultaneous projects, considering their effects on each other, International Conference on New Researches in Management, Economics and Accounting, 29 Azar 2014 (in Persian)
- [5] Donkers, B., Verhoef, P.C. and de Jong, M.G., (2007). Modeling CLV: A test of competing models in the insurance industry. Quantitative Marketing and Economics, 5(2), 163-190.

- [6] Jain, D. and Singh, S.S., (2002). Customer lifetime value research in marketing: A review and future directions. *Journal of interactive marketing*, 16(2), 34-46.
- [7] Glady, N., Baesens, B. and Croux, C., 2009. Modeling churn using customer lifetime value. *European Journal of Operational Research*, 197(1), 402-411.
- [8] Nie, G., (2011). Credit card churn forecasting by logistic regression and decision tree. *Expert Systems with Applications* 3812, 15273-15285.
- [9] Xie, Y., (2009). Customer churn prediction using improved balanced random forests. *Expert Systems with Applications* 363, 5445-5449.
- [10] Lin, Ch., Gwo-Hshiang T., and Yang-Chieh Ch. (2011). Combined rough set theory and flow network graph to predict customer churn in credit card accounts. *Expert Systems with Applications* 381, 8- 15.
- [11] Grieger, M., Ludwig, A., (2019). On the move towards customer-centric business models in the automotive industry – a conceptual reference framework of shared automotive service systems. *Electron Markets* 29, 473-500.
- [12] Balinado, Justine R., Yogi T. Prasetyo, Michael N. Young, Satria F. Persada, Bobby A. Miraja, and Anak A.N. Perwira Redi. (2021). The Effect of Service Quality on Customer Satisfaction in an Automotive After-Sales Service, *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity* 7(2), 116.
- [13] Nassiri Pirazari, k., Jalilian, k. (2020), Designing an Optimal Customer Satisfaction Model in Automotive Industry, *J Control Autom Electr Syst* 31, 1-39.
- [14] Sharaj Shafiei, A, (2011). Investigating the relationship between after-sales services of automotive companies (Saipa and Iran Khodro) and customer satisfaction, *Journal of Industrial Strategic Management*, 8, 9-18, Spring 2011(in Persian)
- [15] Edi, L., . Krajnović, A. and Jurica Bosna, J., (2022). Sustainability Strategies and Achieving SDGs: A Comparative Analysis of Leading Companies in the Automotive Industry, *Sustainability* 14, no. 7: 4000. <https://doi.org/10.3390/su14074000>
- [16] Juan,L., José Moral, M. , (2020). Automotive Aftermarket Forecast in a Changing World: The Stakeholders' Perceptions Boost!, *Sustainability* 12, no. 18: 7817. <https://doi.org/10.3390/su12187817>
- [17] Ebrahimi,A., Bakhshizadeh, P., Varasteh, R., (2022). A predictive analytics approach to improve the dealers-manufacturer relationship in the after-sales service network; case study in the automotive industry, *International Journal of Management Science and Engineering Management*.
- [18] Baines, P., Fill, Ch., & Page, K., (2010). *Market segmentation and positioning*. Marketing, (Second Edi). USA: Oxford University Press: 227 - 244.
- [19] Hiziroglu, A., Sisci, M., Cebeci, Halil,I., cebeci ., S., (2018). An empirical assessment of customer lifetime value models within data mining. *Baltic J. Modern Computing*, 6 (4), 434-448 <https://doi.org/10.22364/bjmc.2018.6.4.08> .
- [20] Hughes, A.M. (2012). *Strategic database marketing 4 e: the masterplan for starting and managing a profitable, customer - based marketing program*, Publisher(s): McGraw-Hill,ISBN:9780071773645.
- [21] Jiawei, H., Micheline, K., (2006). *Data mining: concepts and techniques*. *Annals of Physics*, 54,770.
- [22] Berry, J., Linoff, G.S., (2004), *Data mining techniques for marketing, sales and customer relationship management*”. John Wiley & Sons, 2nd edition.
- [23] Gupta, S., Lehmann, D.R. and Stuart, J.A., (2004). Valuing customers. *Journal of marketing research*, 41(1), 7-18.
- [24] Sellers, J. and Hughes, A., (1994). *RFM Analysis: A New Approach to a Proven Technique*. [www.relation-shipmktg.com/Free Articles/rmr017.pdf](http://www.relation-shipmktg.com/Free%20Articles/rmr017.pdf).
- [25] Hadden, J., (2005), Computer assisted customer churn management: State-of-the-art and future trends. *Computer & Operations Research*, 34, 2902–2917.
- [26] Witten, I.H., Frank, E., Hall, M.A., Pal, C.J. and DATA, M., (2005). Practical machine learning tools and techniques. In *DATA MINING*, 2, 4.
- [27] Yufang, L., Deheng, Sh., (2005). Integrating AHP and data mining for product recommendation based on customer lifetime value, 42, 387-400. <https://doi.org/10.1016/j.im.2004.01.008>.