



0.01234

0.78901

0.22256

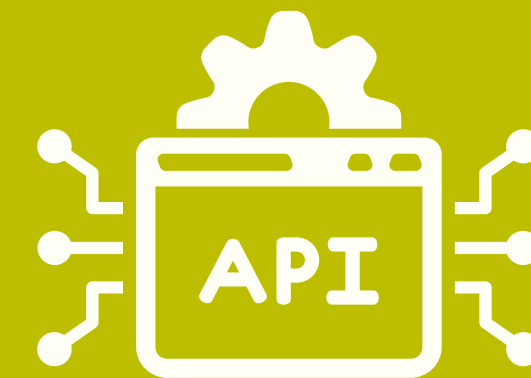
OD BADAŃ ANKIETOWYCH DO DATA SCIENCE

NATALIA AFEK

OD AD-HOC DO PROCESU ANALITYCZNEGO



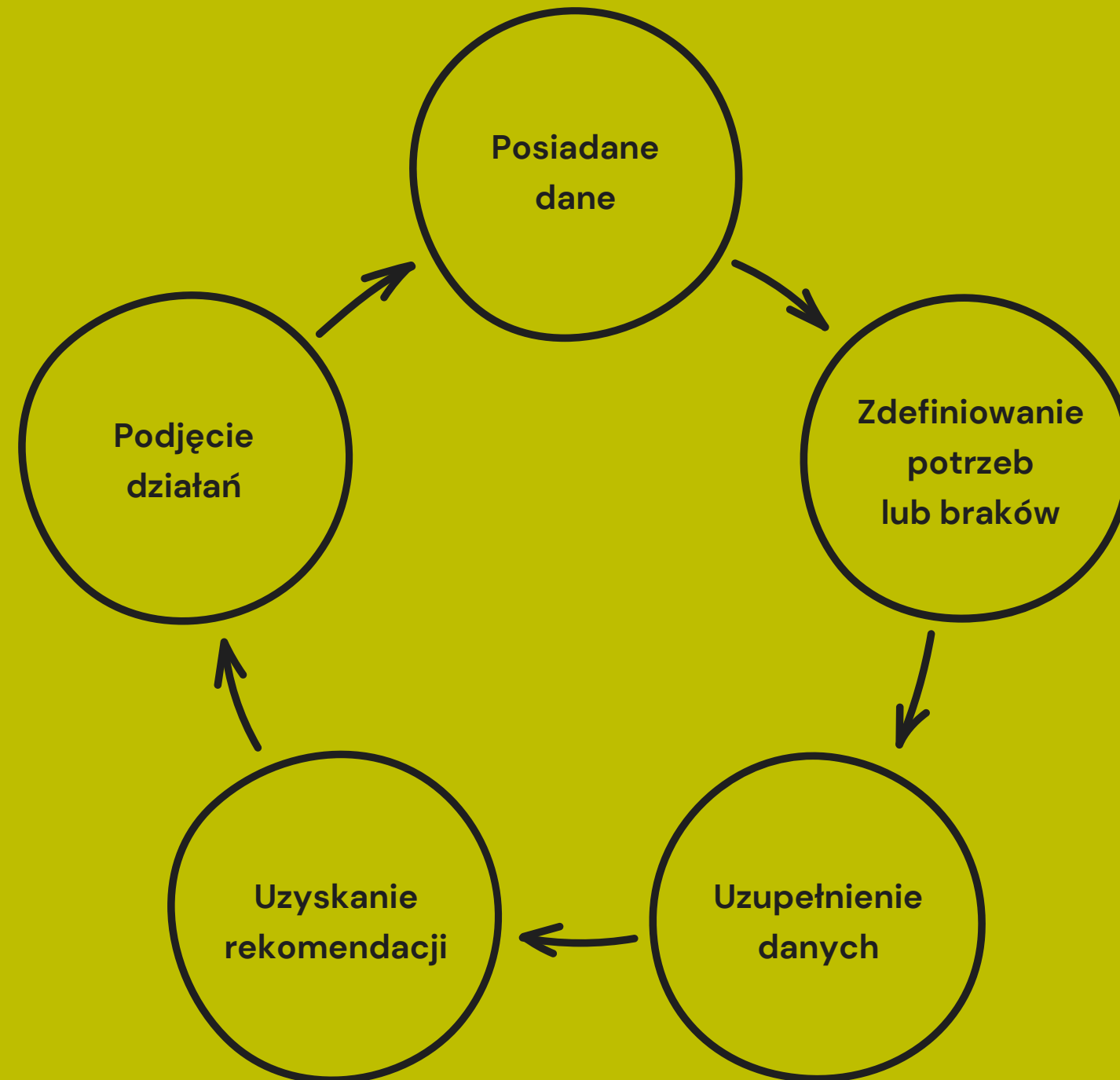
OD AD-HOC DO PROCESU ANALITYCZNEGO



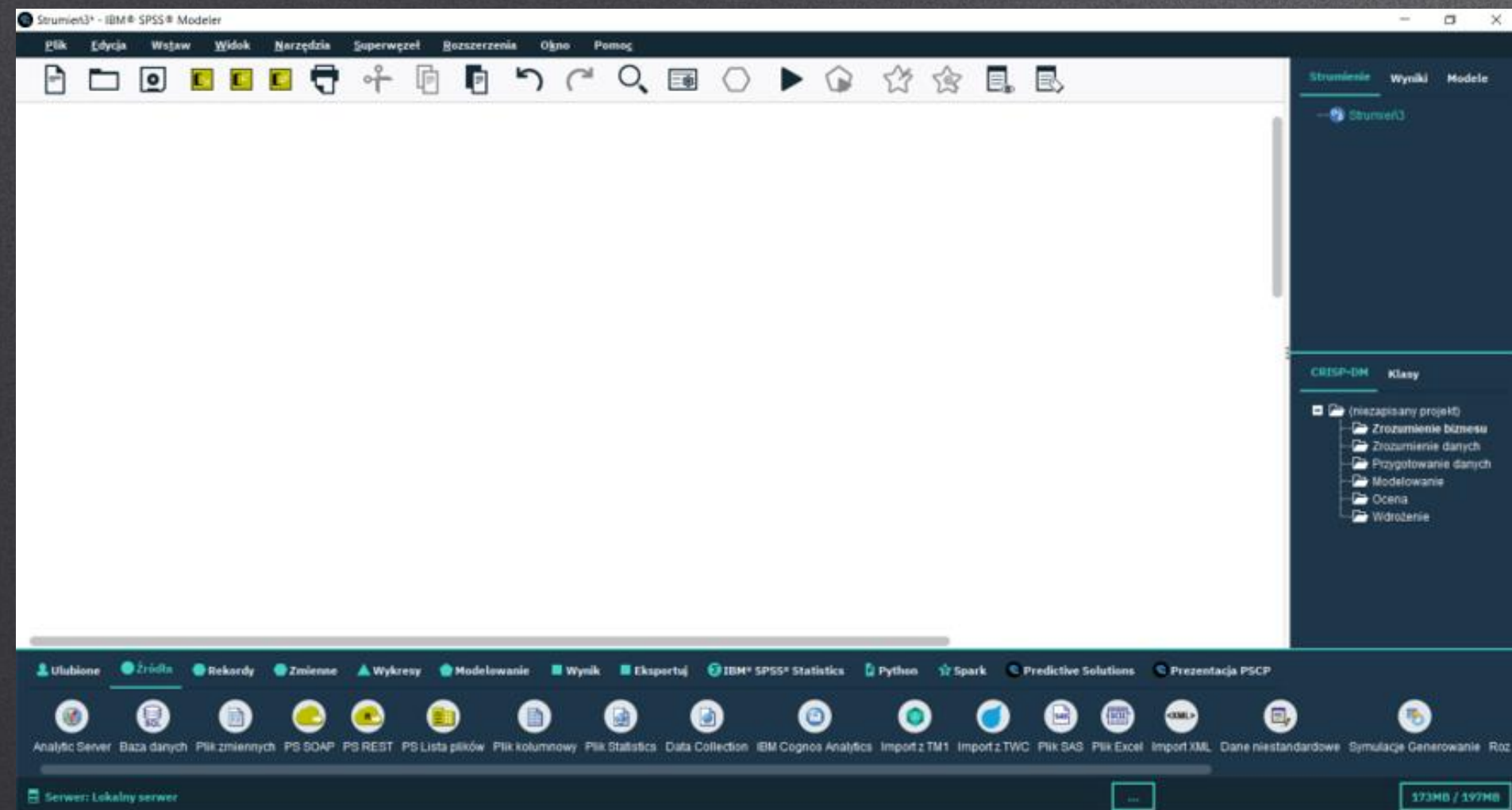
RAPORTY I REKOMENDACJE



ANALIZA JAKO PROCES

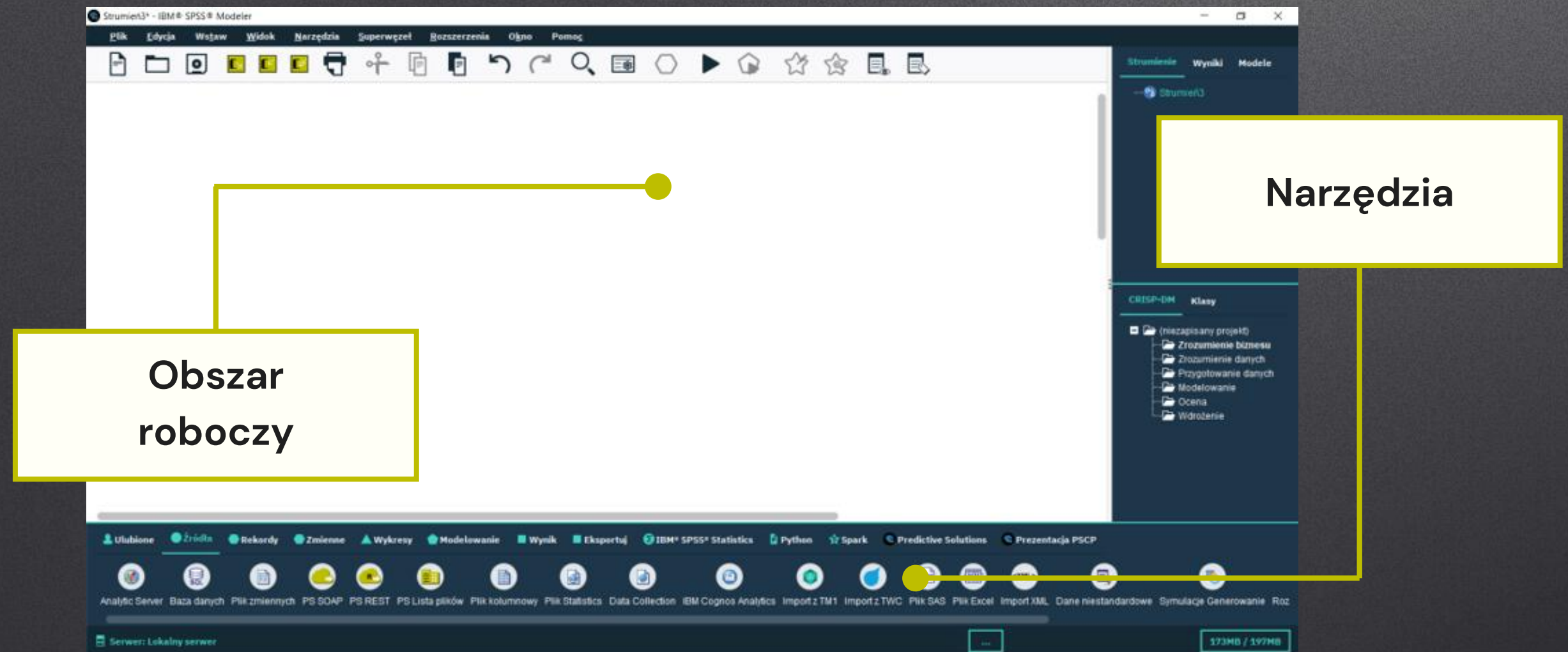


PS CLEMENTINE PRO: ORKIESTRATOR PROCESU



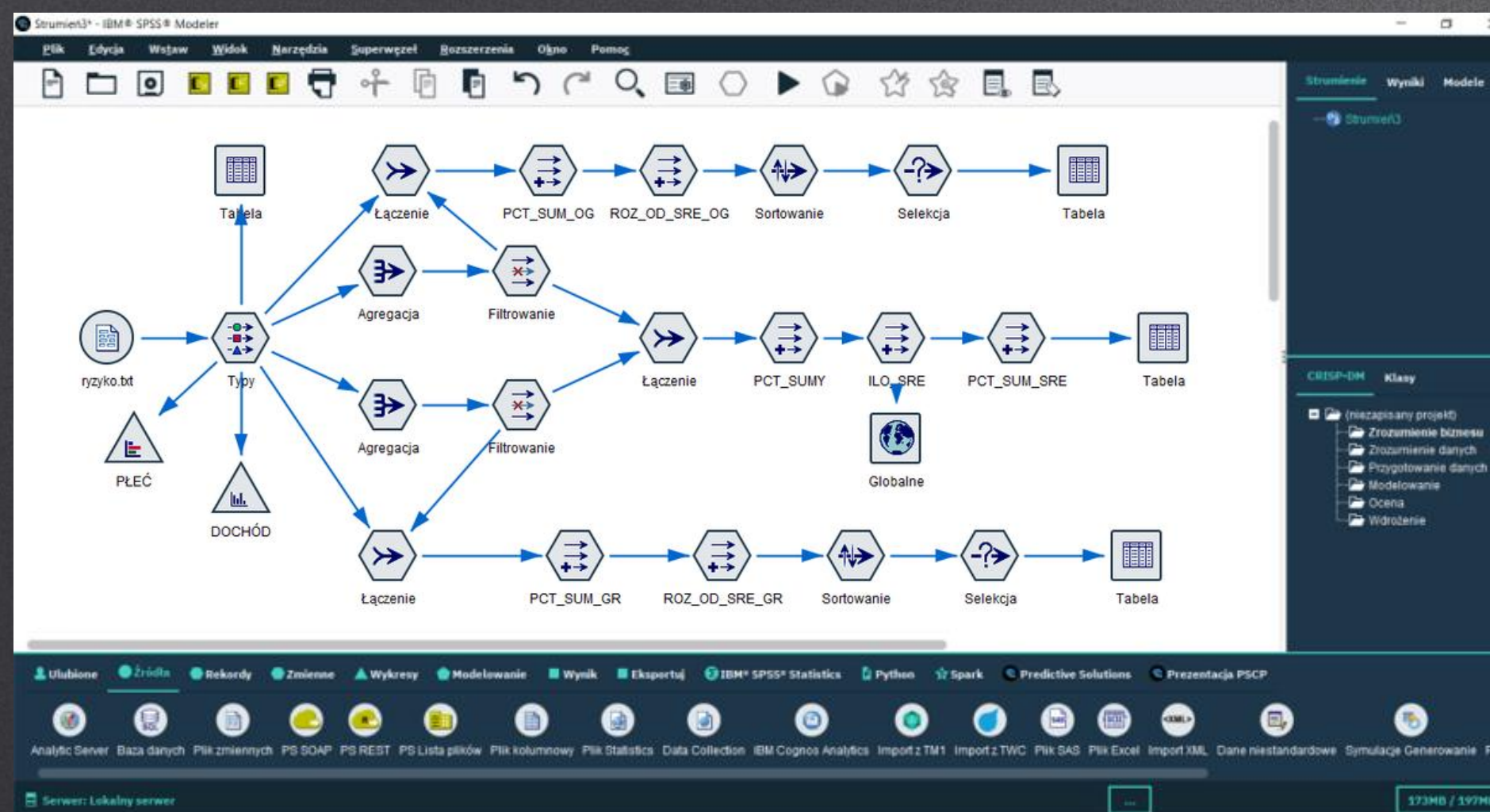
PS CLEMENTINE PRO: ORKIESTRATOR PROCESU

✓ Graficzny interfejs



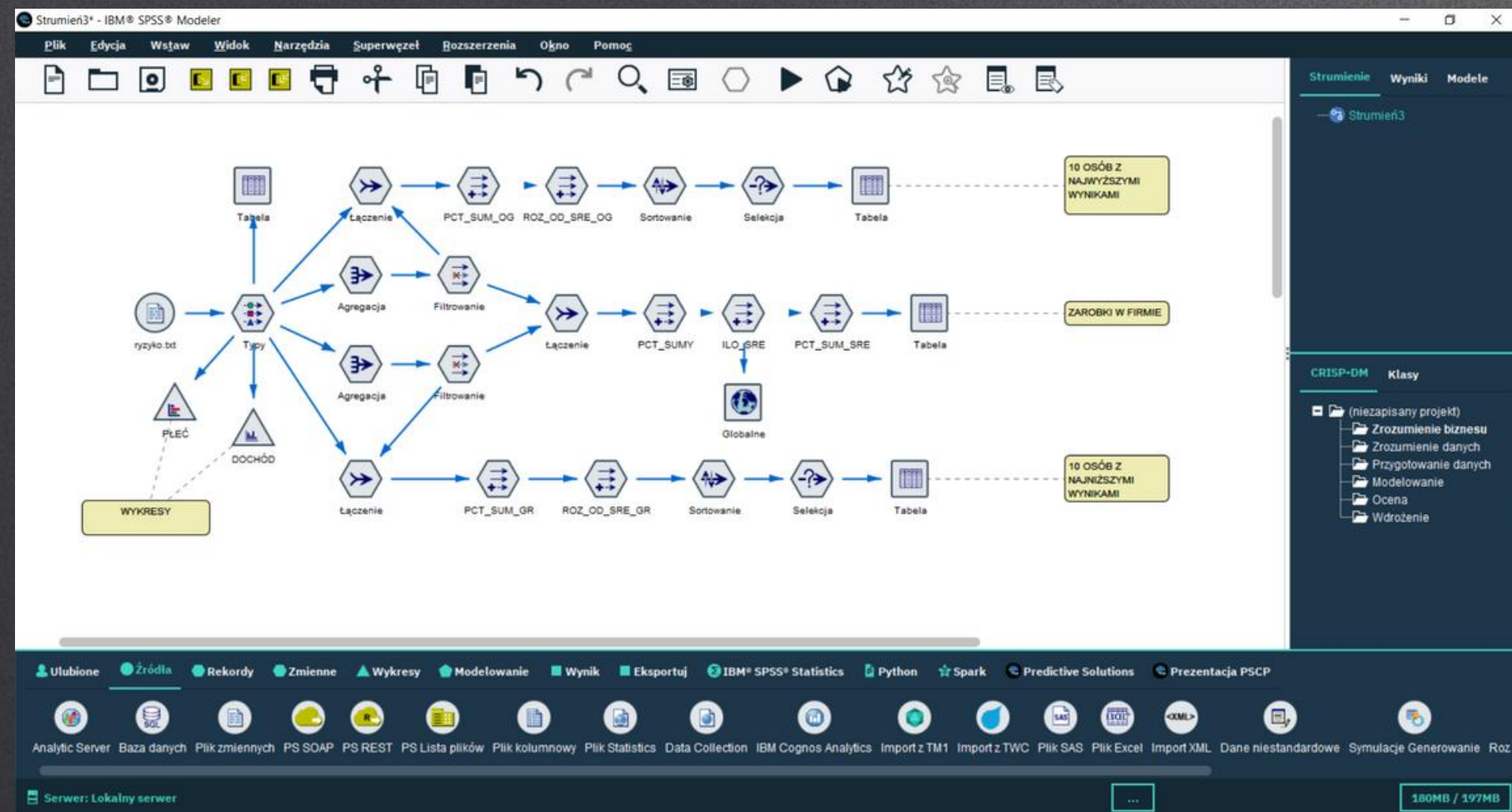
PS CLEMENTINE PRO: ORKIESTRATOR PROCESU

✓ Graficzny interfejs



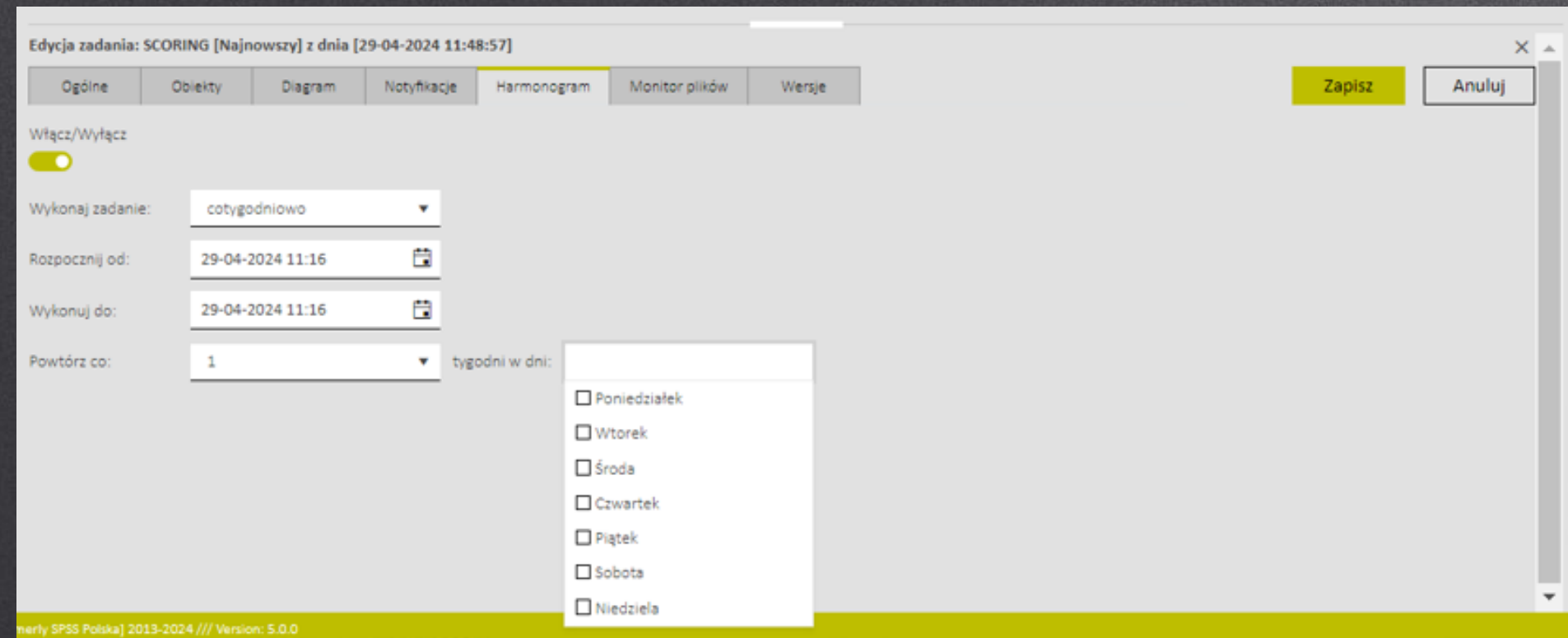
PS CLEMENTINE PRO: ORKIESTRATOR PROCESU

- ✓ Graficzny interfejs
- ✓ Łatwa dokumentacja i współtworzenie



PS CLEMENTINE PRO: ORKIESTRATOR PROCESU

- ✓ Graficzny interfejs
- ✓ Łatwa dokumentacja i współtworzenie
- ✓ Automatyzacja



PS CLEMENTINE PRO: ORKIESTRATOR PROCESU

- ✓ Graficzny interfejs
- ✓ Łatwa dokumentacja i współtworzenie
- ✓ Automatyzacja
- ✓ Bezpieczeństwo

The screenshot displays the 'Użytkownicy' (Users) management page in the PS CLEMENTINE PRO application. The interface includes a sidebar with navigation options and a main table listing user details.

Imię	Nazwisko	Identyfikator Activ...	Login	Grupy	Role	Zablokowany	Data wygaśni...
Administrator	Systemowy		Admin		Administrator aplikacji		
Jan	Kowalski		j_kowalski	analitycy (analityk)	Administrator aplikacji		31-07-2024
Anna	Nowak		a_nowak	wdrozeniowcy (tester)			31-07-2024
Proces	Systemowy		System				Nigdy nie wygasa

Footer: PS CLEMENTINE PRO ©Copyright Predictive Solutions Sp. z o.o. [formerly SPSS Polska] 2013-2024 /// Version: 5.0.0

INTEGRACJA I SKALOWANIE W PRAKTYCE

PS CLEMENTINE PRO



bazy danych



język R



język Python



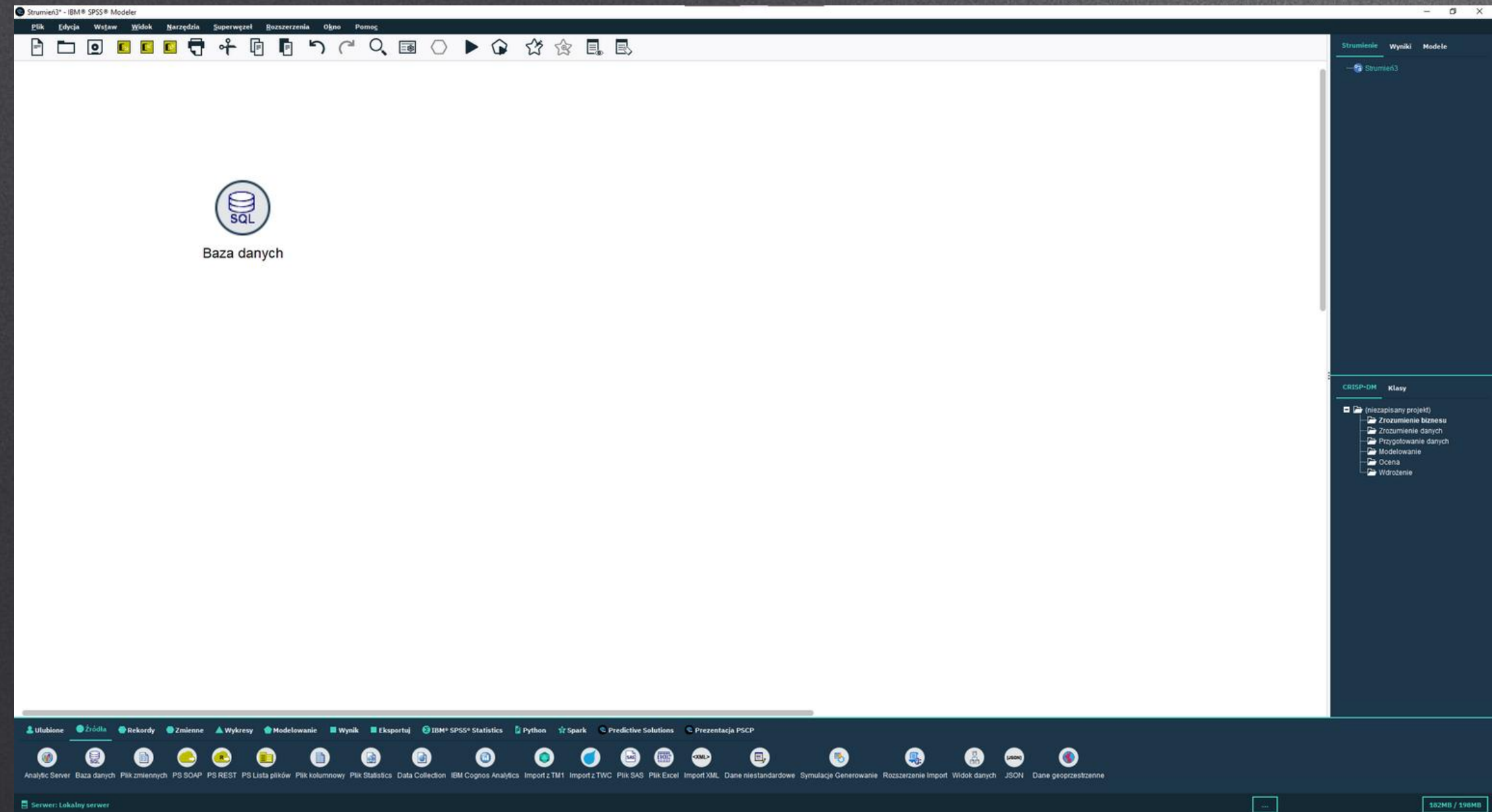
PS IMAGO PRO

CASE: RYZYKO CHURN → NEXT BEST ACTION

- **Firma:** średni bank detaliczny, 1,2 mln klientów.
- **Problem:** rosnące odejścia w rachunkach i kartach, nieskuteczne masowe kampanie, brak wczesnego ostrzegania.
- **Cel:** przewidzieć ryzyko odejścia, wskazać klientów do działań retencyjnych i ankiet, zmniejszyć churn $\geq 0,3$ p.p.
- **Dane:** SQL (transakcje, logowania, reklamacje, call center, odejścia) + wyniki ankiet.
- **Dalsze kroki:** progi „early-warning”, Next Best Action w CRM, cotygodniowe odświeżanie modelu, monitoring KPI.

CASE: RYZYKO CHURN → NEXT BEST ACTION

IMPORT DANYCH



1

2

3

4

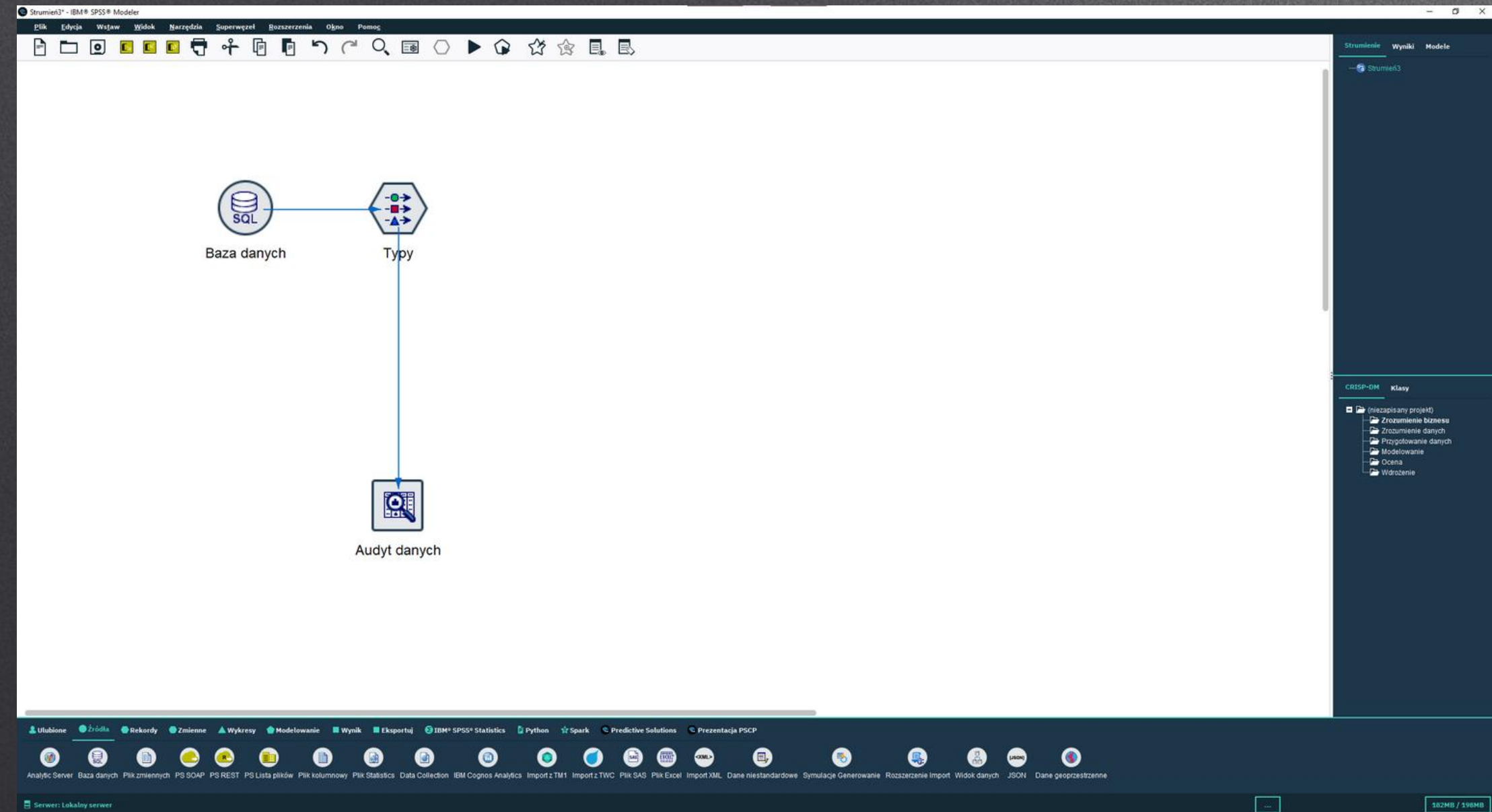
5

6

7

CASE: RYZYKO CHURN → NEXT BEST ACTION

WALIDACJA DANYCH



1

2

3

4

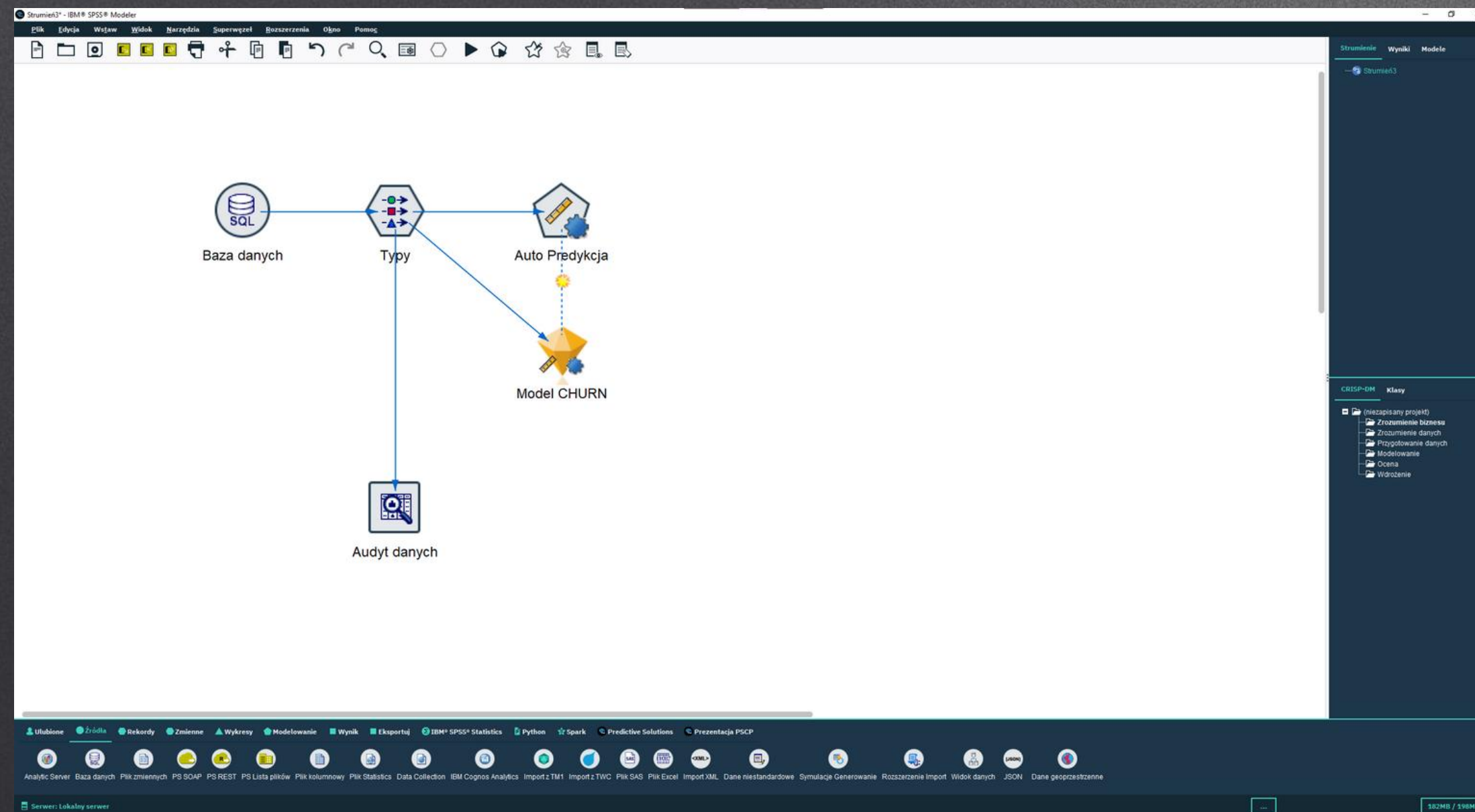
5

6

7

CASE: RYZYKO CHURN → NEXT BEST ACTION

BUDOWA MODELU PREDYKCYJNEGO



1

2

3

4

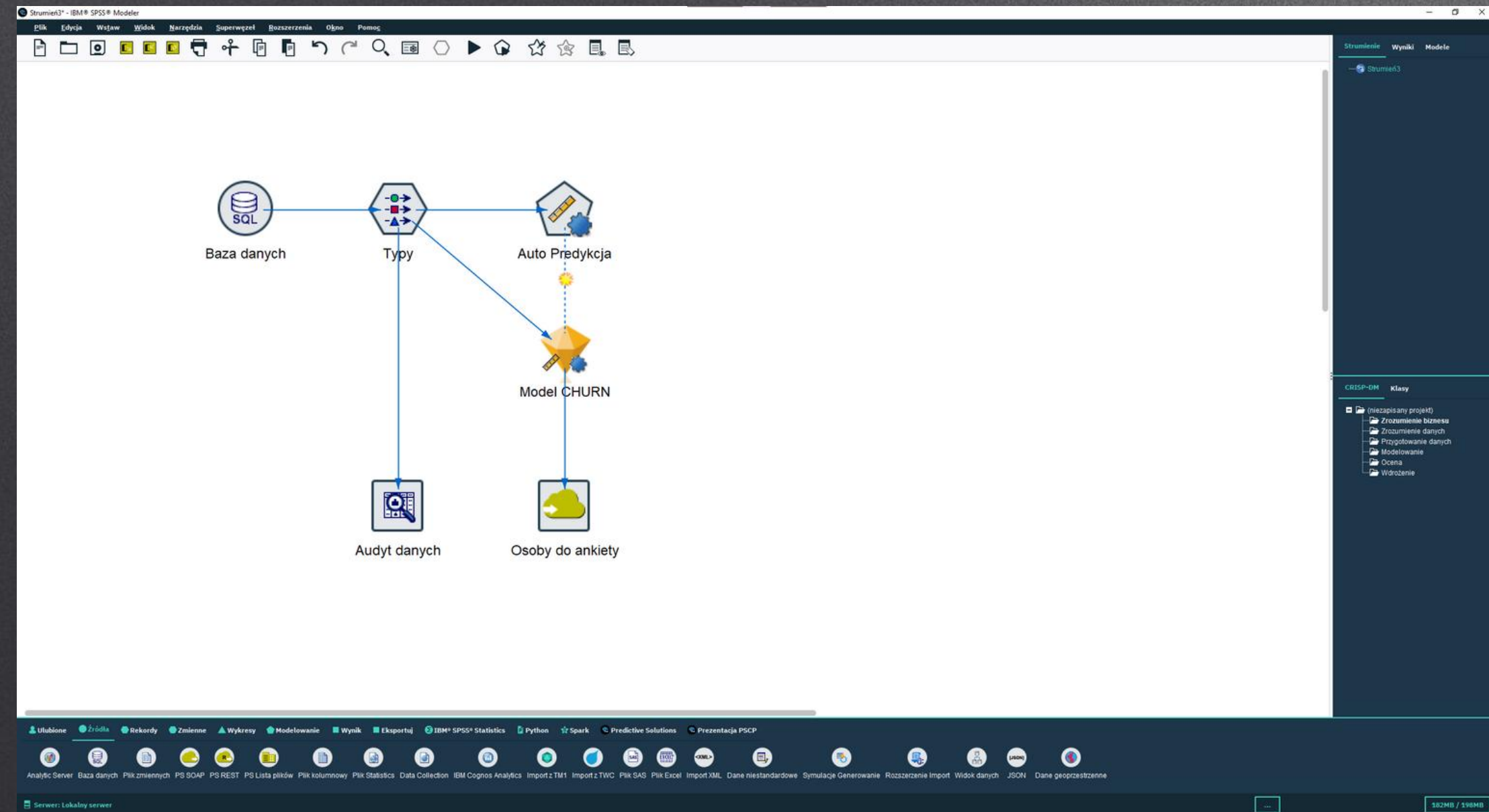
5

6

7

CASE: RYZYKO CHURN → NEXT BEST ACTION

EKSPORT
REKOMENDACJI



1

2

3

4

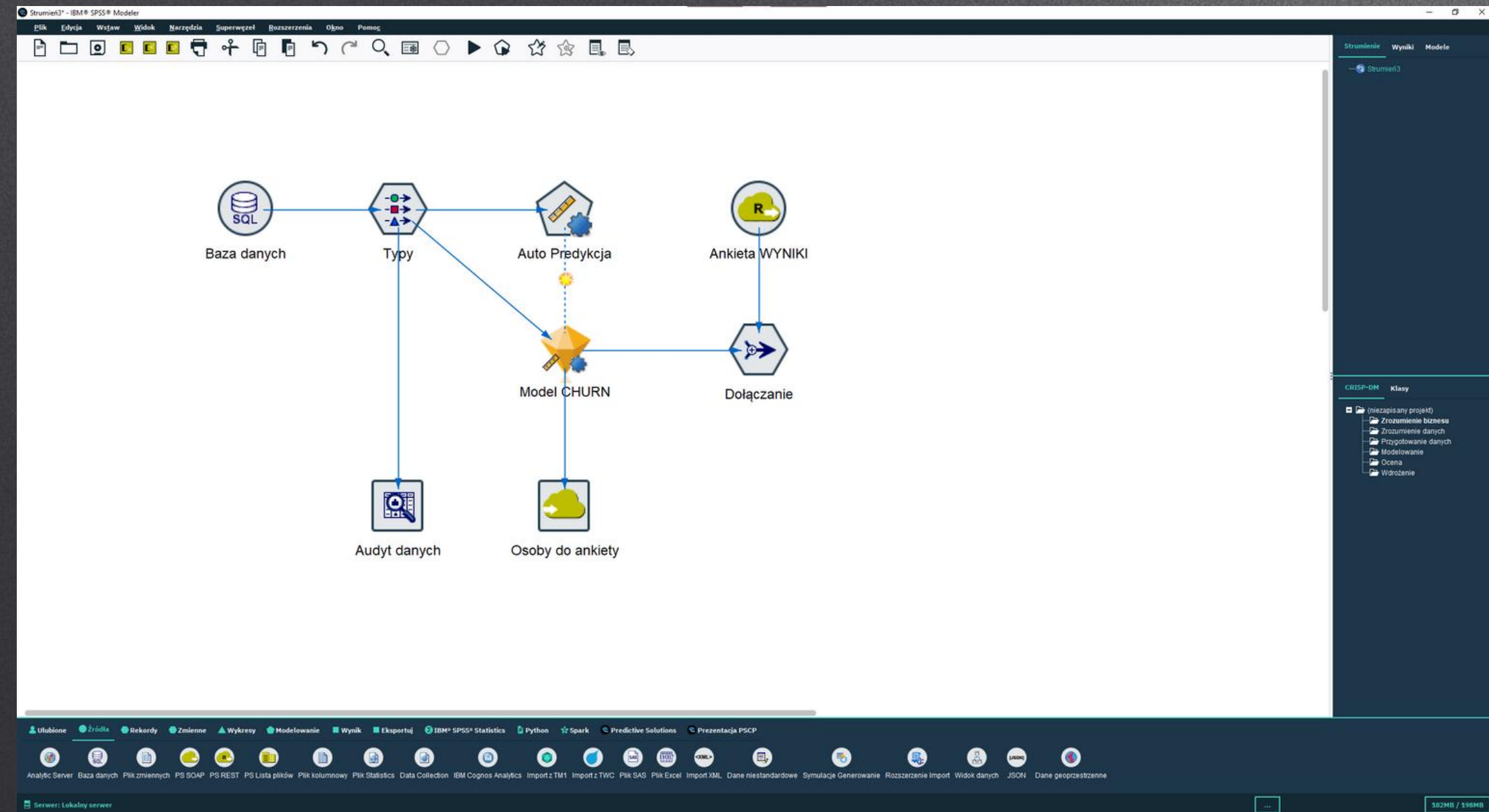
5

6

7

CASE: RYZYKO CHURN → NEXT BEST ACTION

IMPORT DANYCH



1

2

3

4

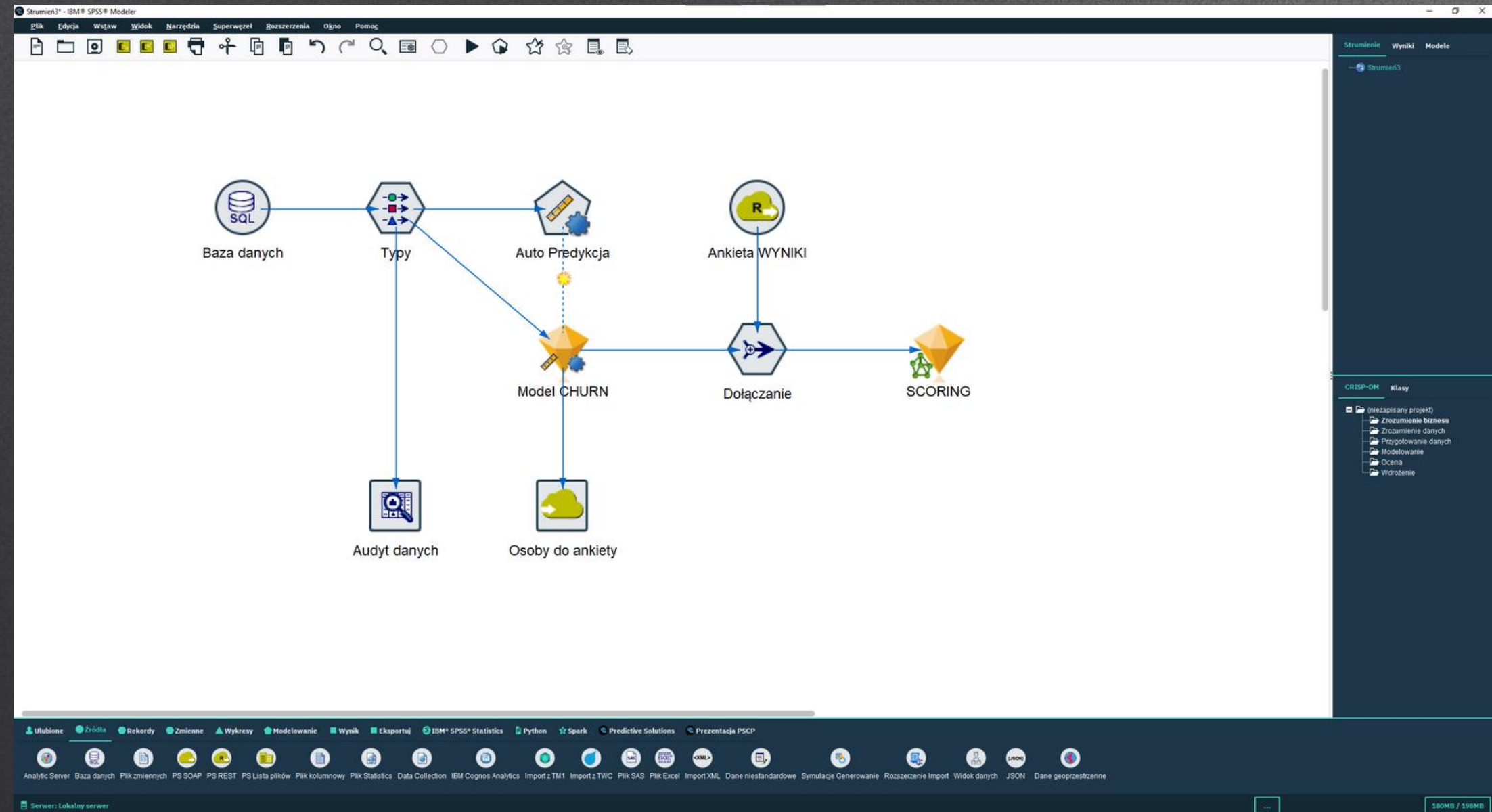
5

6

7

CASE: RYZYKO CHURN → NEXT BEST ACTION

WYKORZYSTANIE MODELU SCORINGOWEGO



1

2

3

4

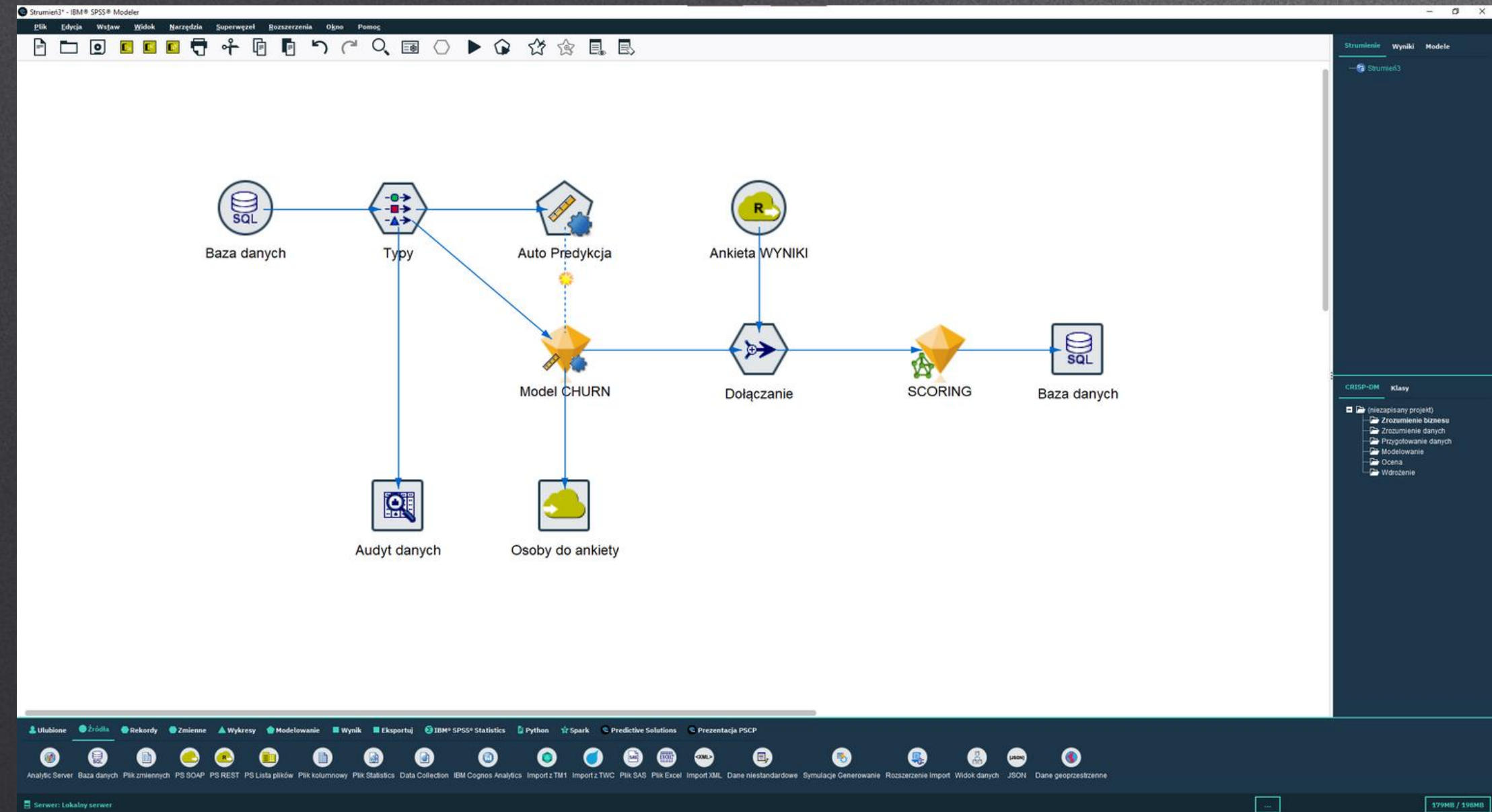
5

6

7

CASE: RYZYKO CHURN → NEXT BEST ACTION

EKSPORT WYNIKÓW



1

2

3

4

5

6

7

JAK WDROŻYĆ TO W TRZECH KROKACH:

Określony cel
i założenia



JAK WDROŻYĆ TO W TRZECH KROKACH:

Określony cel
i założenia

Budowa procesu
analitycznego



JAK WDROŻYĆ TO W TRZECH KROKACH:

Określony cel
i założenia



Budowa procesu
analitycznego



Implementacja
rekomendacji



DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O PS CLEMENTINE PRO



psclementinepro.pl

NATALIA AFEK