

Loginom Kits: новые релизы и обзор

Вебинар 28 апреля 2022 года



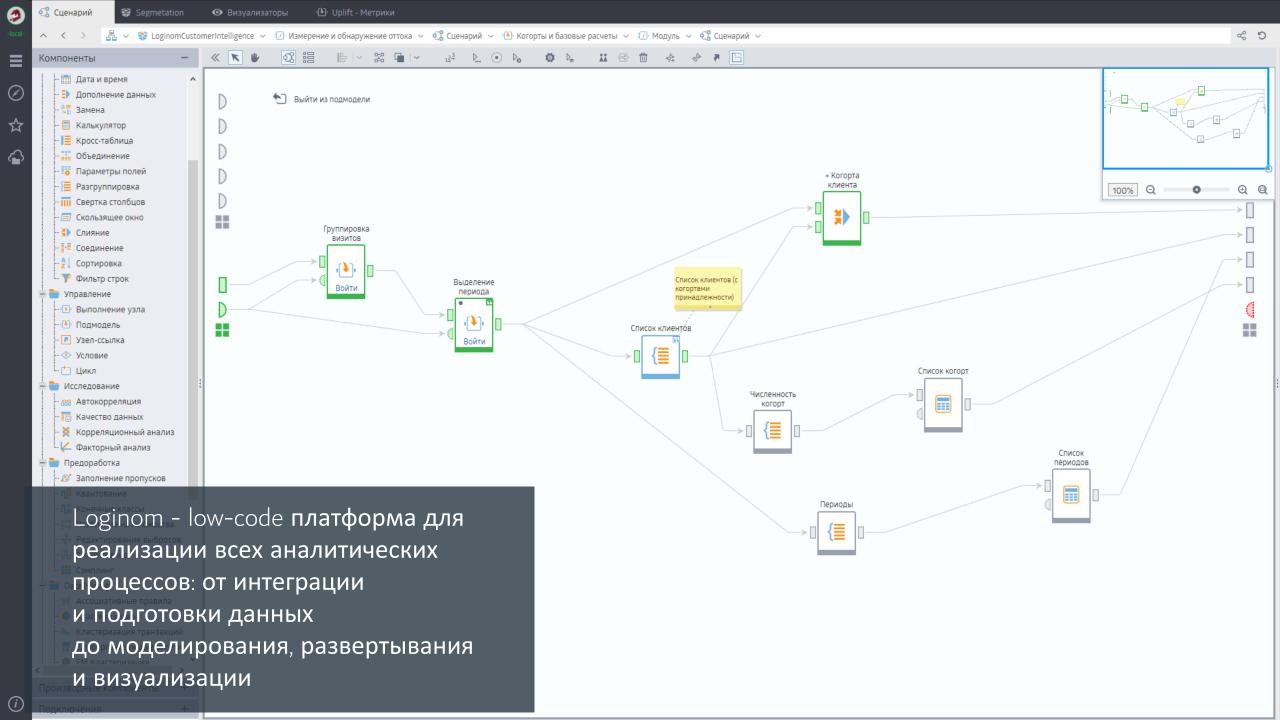
О спикере – Николай Паклин

- Тимлид в Loginom Company
- Отвечаю за Loginom Skills и Loginom Kits
- Автор <u>книг</u>, <u>учебников</u> по low-code аналитике данных
- Куратор <u>академической программы</u> Loginom
- Эксперт, бизнес-тренер, преподаватель



План вебинара

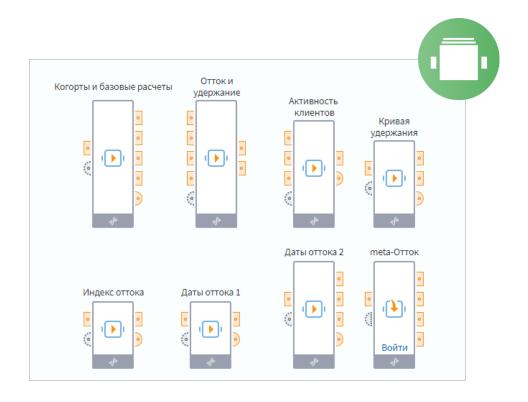
- 1. Что такое библиотека компонентов?
- 2. Условия использования и распространения библиотек
- 3. **Демо** 1
- 4. Обзор 7-ми библиотек Loginom Kits
- 5. Демо 2 сквозной кейс по использованию библиотек





Библиотека компонентов

- Компонент библиотеки подмодель с реализованной логикой обработки данных
- Библиотека компонентов набор логически объединенных компонентов и мета-компонентов
- Доступ внутрь компонента может быть закрыт («черный ящик»)





Преимущества

- Не изобретать велосипед самому
- Ускорение разработки сценариев
- Доступ к предметной экспертизе



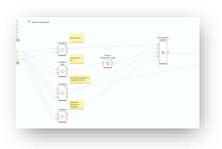
Комплект поставки



Пакет Loginom с компонентами



Документация



Кейсы использования



Электронный курс*

^{*}Опционально

Библиотеки компонентов

Готовые компоненты Loginom для решения бизнес-задач



Loginom

Silver Kit

Набор компонентов, облегчающий рутинный труд аналитика по работе в Loginom



Python Kits

Набор библиотек для быстрого внедрения pythonлогики в сценарии Loginom



RFM Kit

Компоненты с различными методами сегментации семейства RFM: расчет границ сегментов, скоринг через готовую модель, поведенческие архетипы



Churn Kit

Компоненты с методами определения точек ухода клиентов, индекса оттока. Динамики удержания и оттока клиентов при контрактной и неконтрактной системах взаимоотношений

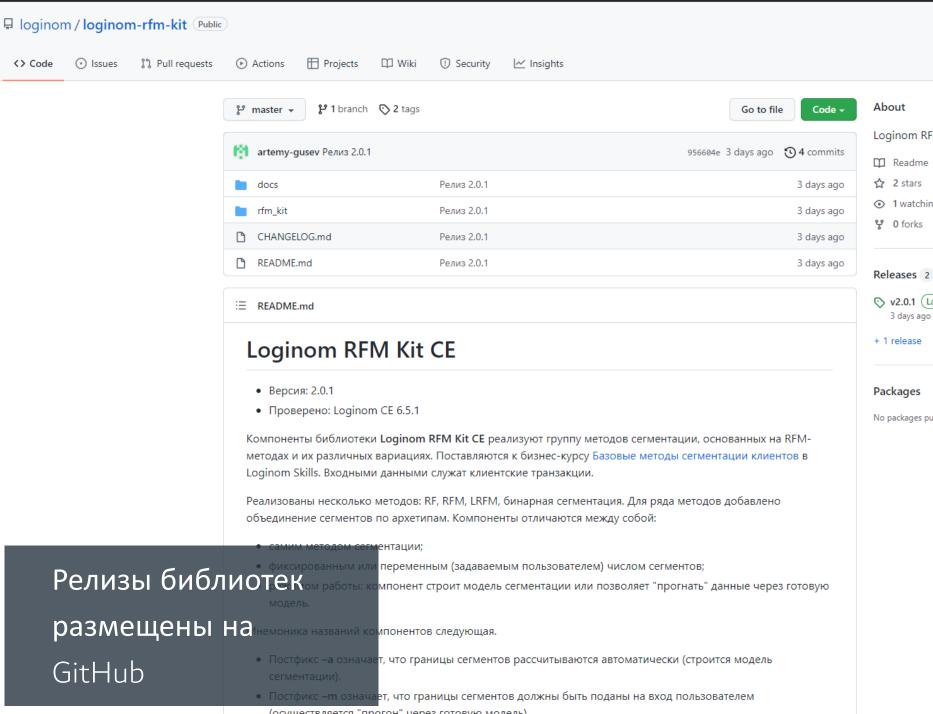
Описания библиотек представлены в нашем маркетплейсе



Scoring Engine Kit



Vintages Kit



Loginom RFM Kit CE

△ Notifications

- 1 watching

- v2.0.1 (Latest)

No packages published



Классификация библиотек

- По доступности: открытые и закрытые
- По лицензии: для коммерческого и некоммерческого использования
- По применимости в редакциях Loginom: для Community Edition, для коммерческих редакций
- По циклам: базовый и бизнес-циклы

Важно: любую библиотеку компонентов можно скачать и работать с ней на редакции Loginom Community Edition.



Варианты использования подробно

Библиотека	Открытая	Бесплатная для коммерческого использования	Имеется электронный курс
Silver Kit	•	•	•
Python Kits		•	
Scoring Engine Kit		•	•
Vintages Kit			•
Single View Kit			•
Churn Kit			•
RFM Kit			•



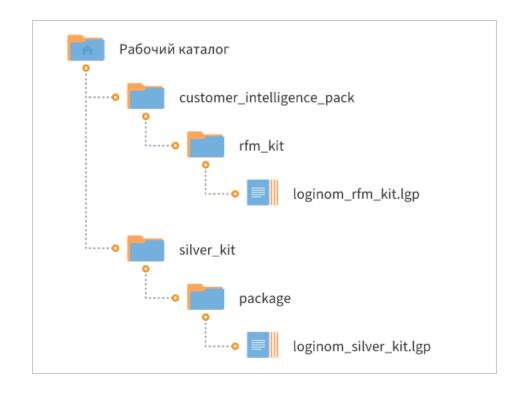
Поддержка библиотек

Опция	Коммерческая лицензия	Некоммерческая лицензия	
Документация	•	•	
Архив релизов	•	•	
Форум qa.loginom.ru	•	•	
Работа в редакциях Personal и выше	•		
SLA	•		
Электронный курс	•	•	



Как подключить библиотеку?

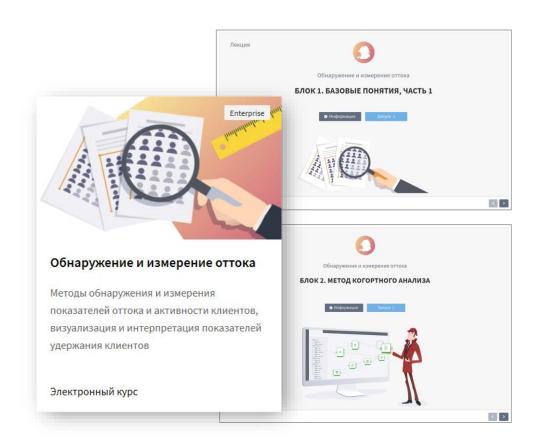
- Скачать с <u>GitHub</u>
- Положить в папку на сервер или локальный ПК
- В сценарии добавить ссылку на пакет с библиотекой





Электронный курс в Skills

- Лекции
- Пошаговые симуляции с компонентами из библиотеки
- Тест
- Индивидуальное задание





Паттерны проектирования в Loginom





Библиотеки базового цикла









Python Kits



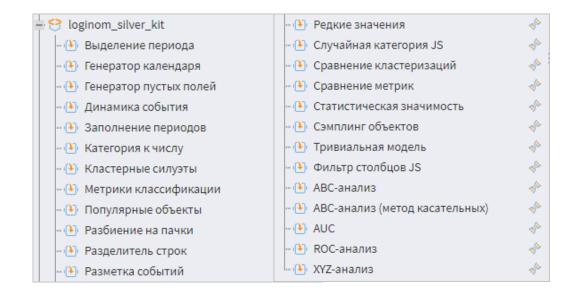
Silver Kit

Компоненты, облегчающие рутинный труд аналитика в разработке сценариев.

ETL

Data Mining

Утилиты



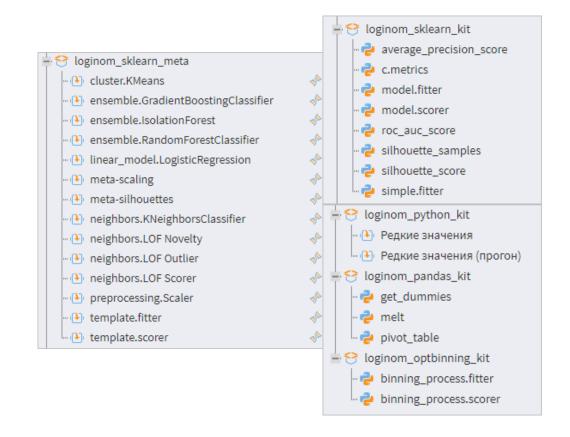


Python Kits

Быстрое внедрение Python-логики в сценарий Loginom. Главная задача библиотеки — встроить модель ML из Python-а без единой строчки кода.

Python Kit Pandas Kit

Sklearn Kit Optbinning Kit





Библиотеки бизнес-циклов



Цикл «Customer Intelligence»







Single View Kit

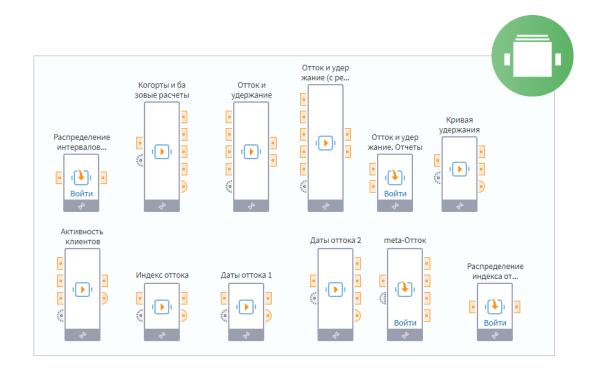


RFM Kit



Churn Kit

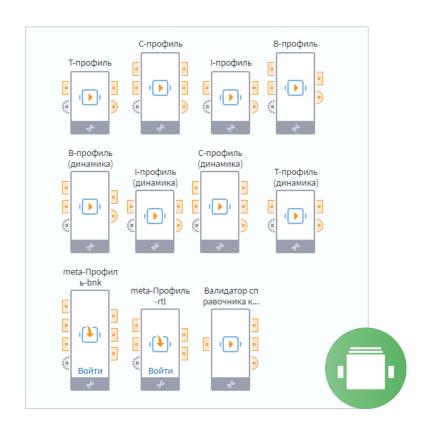
- 1. Вычисление точек ухода клиентов различными методами (для неконтрактных систем взаимоотношений)
- 2. Обоснование корректности выбранного метода обнаружения оттока
- 3. Исследование активности и оттока клиентов по когортам в динамике





Single View Kit

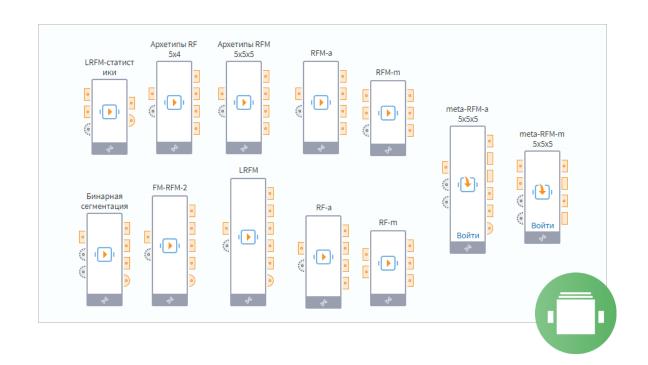
- 1. Расчет показателей для клиентских витрин данных из транзакций
- 2. Подготовка данных для моделирования предрасположенности клиентов к событию
- 3. Быстрая проверка гипотез в отношении клиентских баз данных





RFM Kit

- 1. Построение модели сегментации клиентской базы одним из доступных методов
- 2. Скоринг клиентской базы через модель сегментации
- 3. Готовые архетипы для интерпретации сегментов





Методы базовой сегментации

Одномерные

Двумерные

Трехмерные

Многомерные

Бинарная сегментация

RF

FM

RFM

LRFM



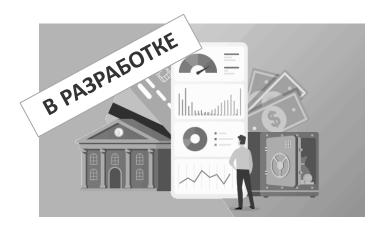
Цикл «Credit Scoring»



Scorecard Engine Kit



Vintages Kit

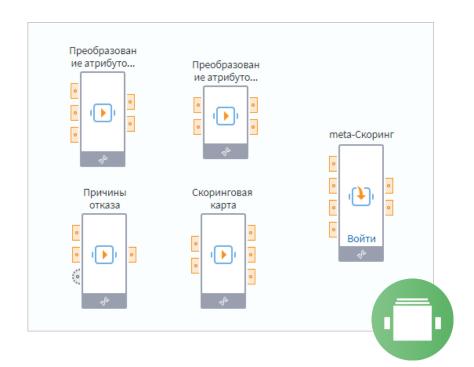


Scorecard Quality Kit



Scoring Engine Kit

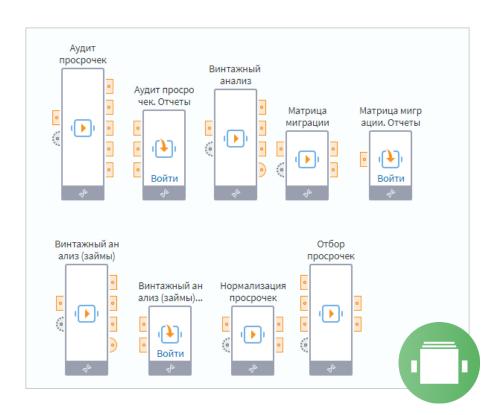
- 1. Расчет скорингового балла по готовой скоринговой карте, заданной в табличном виде
- 2. Преобразование непрерывных атрибутов в категориальные (биннинг) на основе таблицы соответствий
- 3. Формирование кодов причин отказов на основе сопоставления с нейтральным баллом





Vintages Kit

- 1. Винтажный анализ и построение матриц миграции по портфелю кредитных счетов
- 2. Выбора окна наблюдения для задачи кредитного скоринга
- 3. Исследование данных по просрочкам: аудит, проверка на наличие ошибок, отбор счетов для анализа
- 4. Винтажный анализ PDL-займов





Библиотеки компонентов в курсах

Библиотека компонентов	Электронный курс
Silver Kit	Аналитика данных low-code
Single View Kit	Профиль клиента в ритейлеПрифиль клиента розничного банка
Churn Kit	Методы измерения и обнаружения оттока
RFM Kit	Методы базовой сегментации клиентов
Scoring Engine Kit	Введение в кредитный скоринг
Vintages Kit	Винтажный анализ в кредитном скоринге



Кейс



Исходный датасет

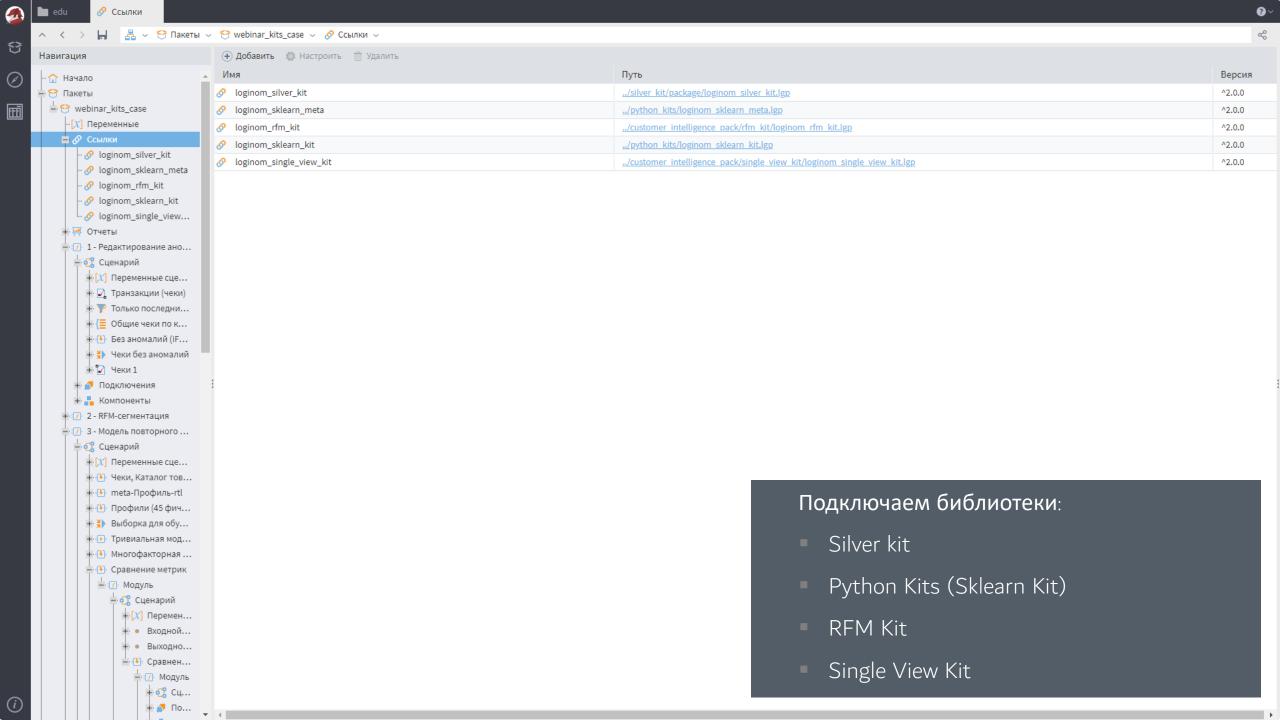
- Продажи торговой сети (товары для ремонта, строительства, дачи)
- ~1 млн. транзакций, 2 года
- ~31 тыс. клиентов, ~43 тыс. sku, 17
 товарных групп

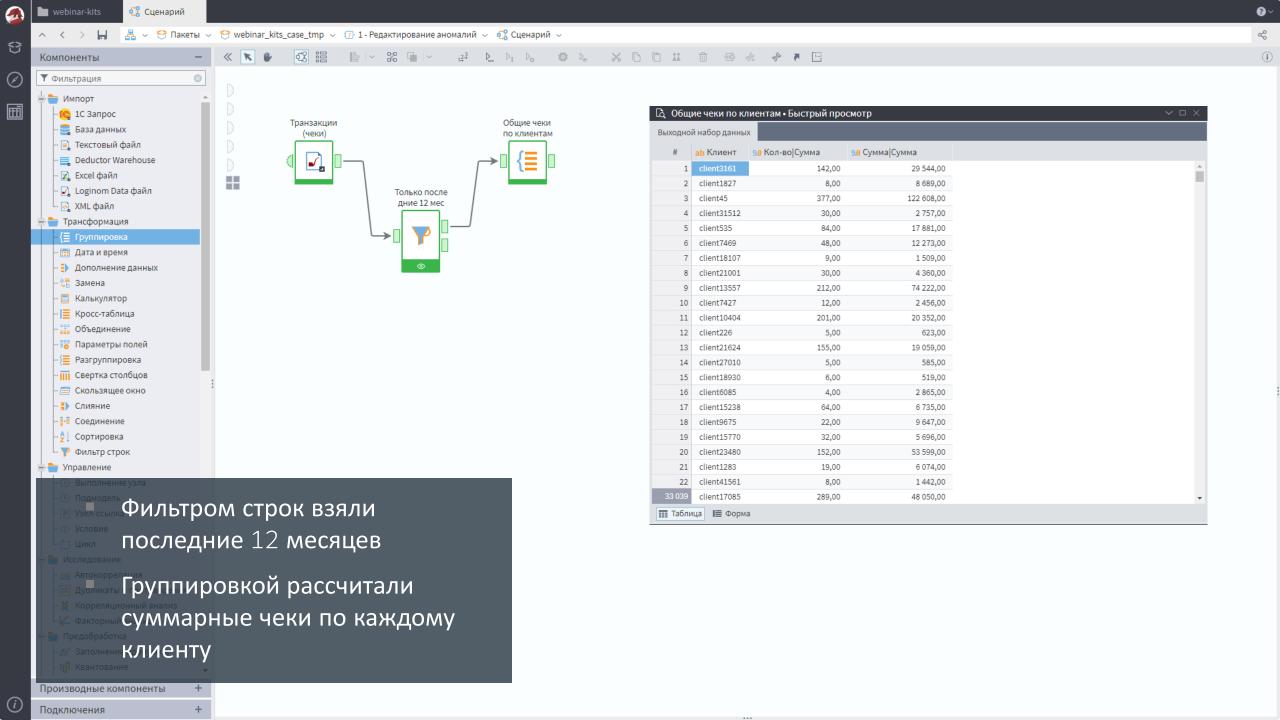
	нных						
#	31 Дата прода	аь Чек	ab Клиент	аь Товар	ab Товарная группа	9.0 Кол	9.0 Сумма
1	01.09.2017, 00:00	code000000001	client13166	sku8444	Скобяные изделия	1,00	29,00
2	01.09.2017, 00:00	code000000001	client13166	sku12545	Оборудование для сада и дачи	1,00	329,00
3	01.09.2017, 00:00	code000000001	client13166	sku3391	Инструменты	1,00	169,00
4	01.09.2017, 00:00	code000000001	client13166	sku20444	Инструменты	2,00	578,00
5	01.09.2017, 00:00	code000000002	client1239	sku29959	Скобяные изделия	1,00	329,00
6	01.09.2017, 00:00	code000000002	client1239	sku19394	Скобяные изделия	4,00	116,00
7	01.09.2017, 00:00	code000000002	client1239	sku9916	Скобяные изделия	4,00	116,00
8	01.09.2017, 00:00	code000000002	client1239	sku27003	Скобяные изделия	8,00	392,00
9	01.09.2017, 00:00	code000000002	client1239	sku15395	Оборудование для сада и дачи	1,00	47,00
10	01.09.2017, 00:00	code000000002	client1239	sku25185	Ванная комната	1,00	919,00
11	01.09.2017, 00:00	code000000002	client1239	sku30411	Сантехника	1,00	199,00
12	01.09.2017, 00:00	code000000002	client1239	sku18148	Электротовары	2,00	198,00
13	01.09.2017, 00:00	code000000003	client30041	sku5168	Лаки и краски	1,00	259,00
14	01.09.2017, 00:00	code000000003	client30041	sku14652	Стойматериалы	1,00	99,00
15	01.09.2017, 00:00	code000000003	client30041	sku8159	Стойматериалы	1,00	109,00
16	01.09.2017, 00:00	code000000003	client30041	sku13016	Стойматериалы	1,00	25,00
17	01.09.2017, 00:00	code000000004	client36276	sku22931	Инструменты	1,00	3 799,00
18	01.09.2017, 00:00	code000000005	client14136	sku16970	Садовая мебель	1,00	99,00
19	01.09.2017, 00:00	code000000005	client14136	sku20728	Оборудование для сада и дачи	1,00	499,00
20	01.09.2017, 00:00	code000000005	client14136	sku12538	Комнатные растения и цветы	1,00	399,00
21	01.09.2017, 00:00	code000000005	client14136	sku3329	Комнатные растения и цветы	2,00	438,00
22	01.09.2017, 00:00	code000000005	client14136	sku3428	Комнатные растения и цветы	6,00	1 014,00
08 688	01.09.2017, 00:00	code000000006	client30982	sku18164	Комнатные растения и цветы	1,00	99,00

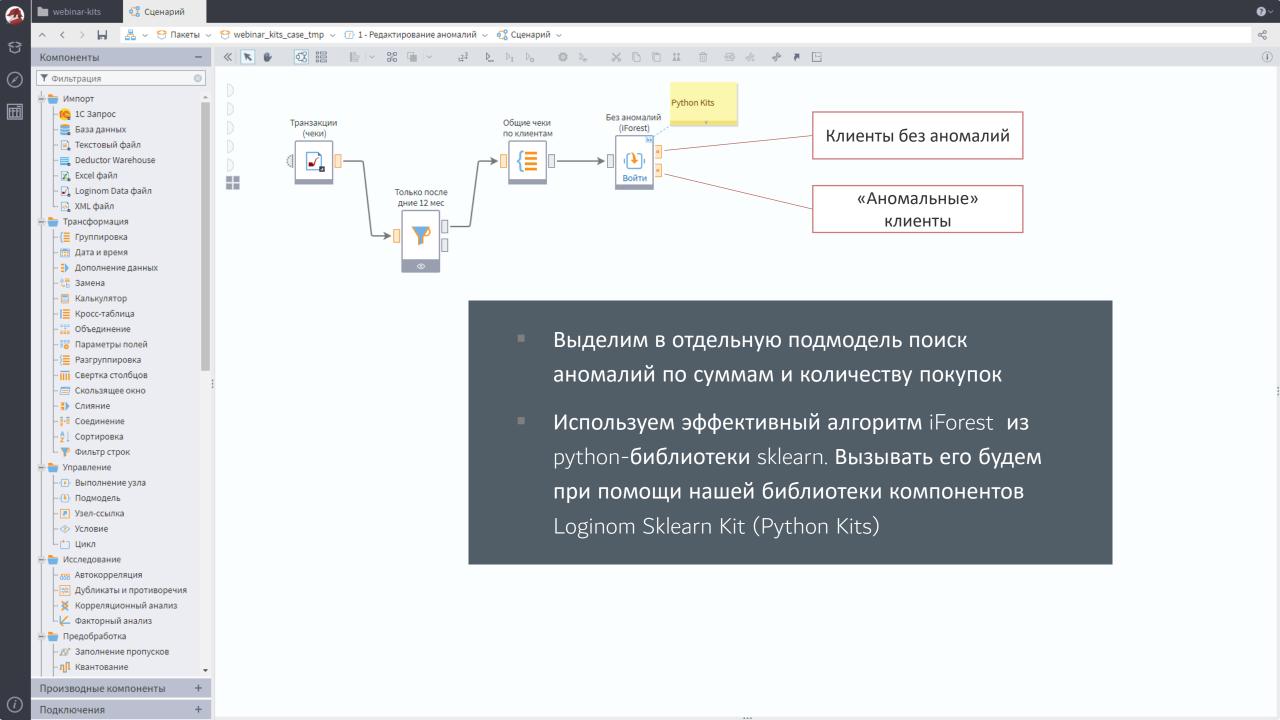


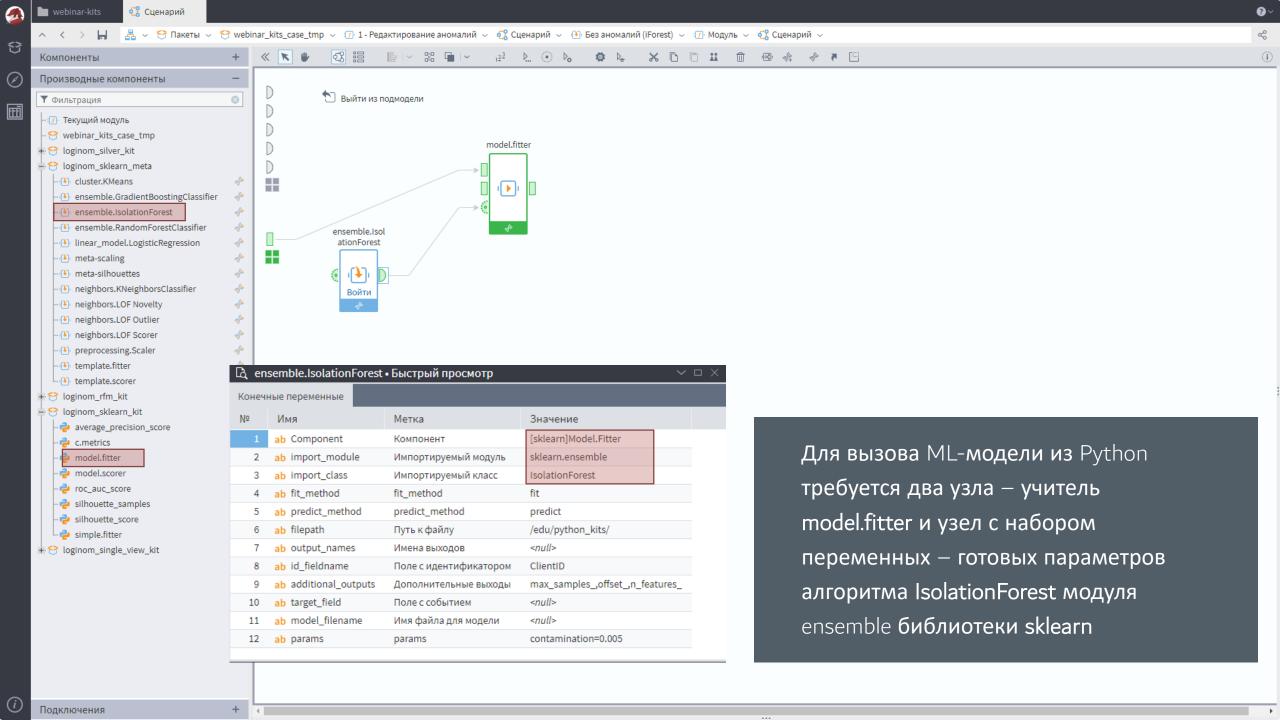
Кейс

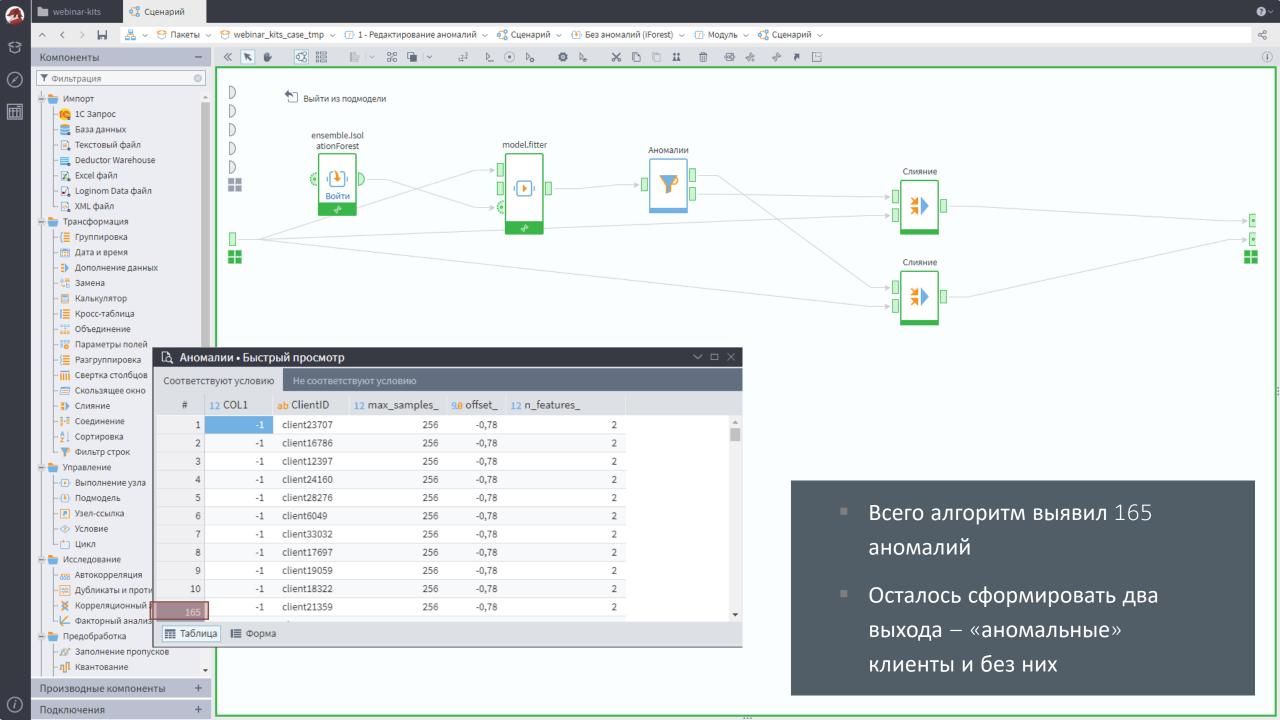


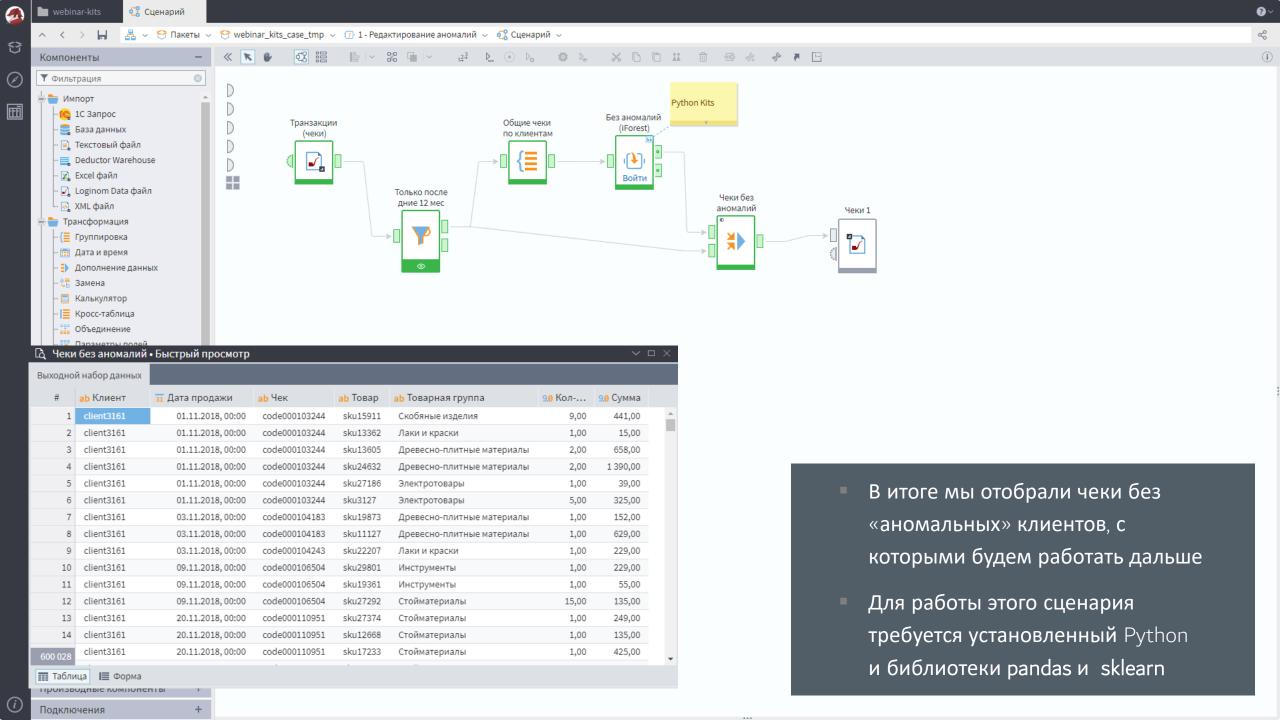


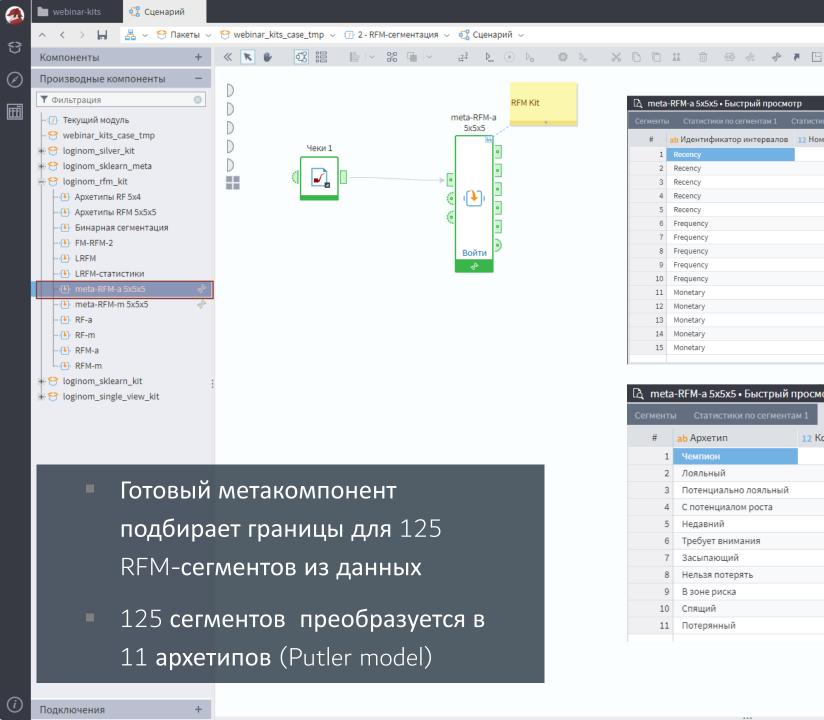


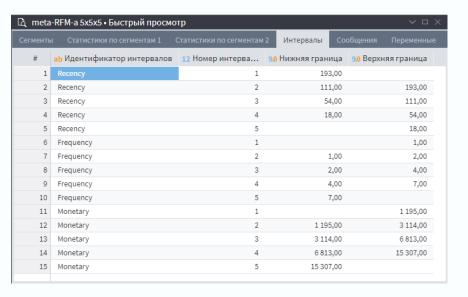






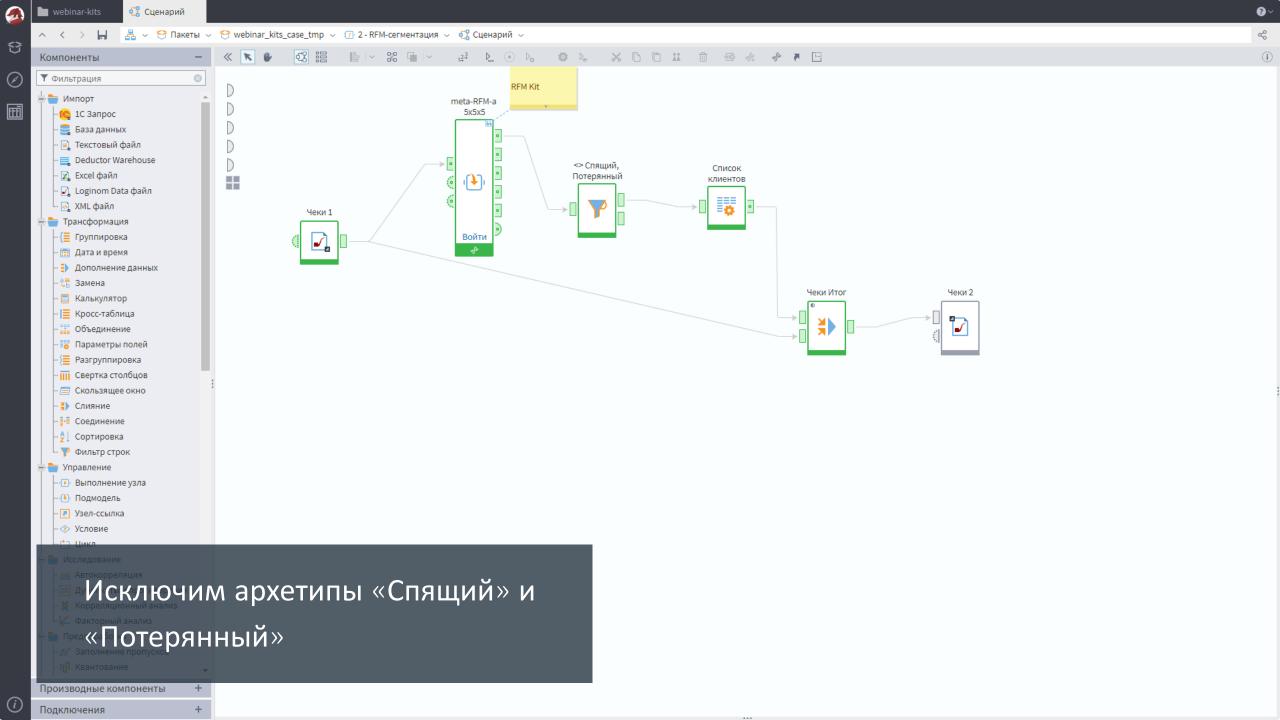






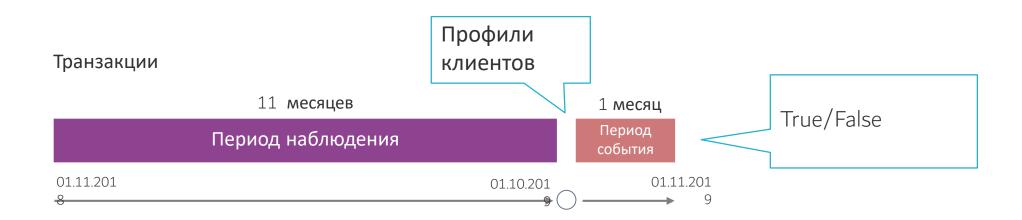
~

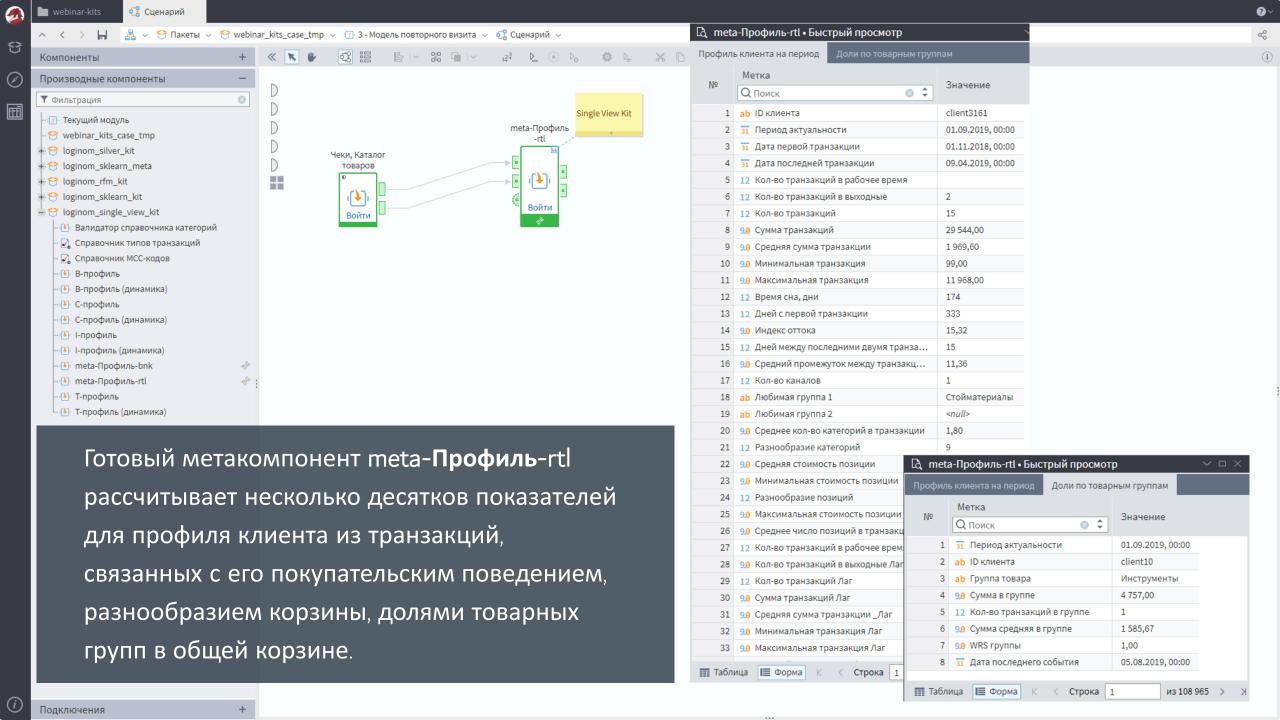
ি meta	$ar{ar{ar{ar{ar{ar{ar{ar{ar{ar{$						
Сегмент	ы Статистики по сегментам	1 Статистики по сегмент	гам 2 Интервалі	ы Сообщения	Переменные		
#	ab Архетип	12 Количество клиентов	9.0 % клиентов	9.0 Количество с	обытий		
1	Чемпион	1 802	5,48		34 974,00		
2	Лояльный	5 357	16,30		56 662,00		
3	Потенциально лояльный	4 171	12,69		18 575,00		
4	С потенциалом роста	1 723	5,24		3 628,00		
5	Недавний	1 400	4,26		1 763,00		
6	Требует внимания	2 518	7,66		9 793,00		
7	Засыпающий	2 814	8,56		4 814,00		
8	Нельзя потерять	303	0,92		3 809,00		
9	В зоне риска	2 698	8,21		12 881,00		
10	Спящий	4 3 3 0	13,17		8 721,00		
11	Потерянный	5 757	17,51		6 850,00		

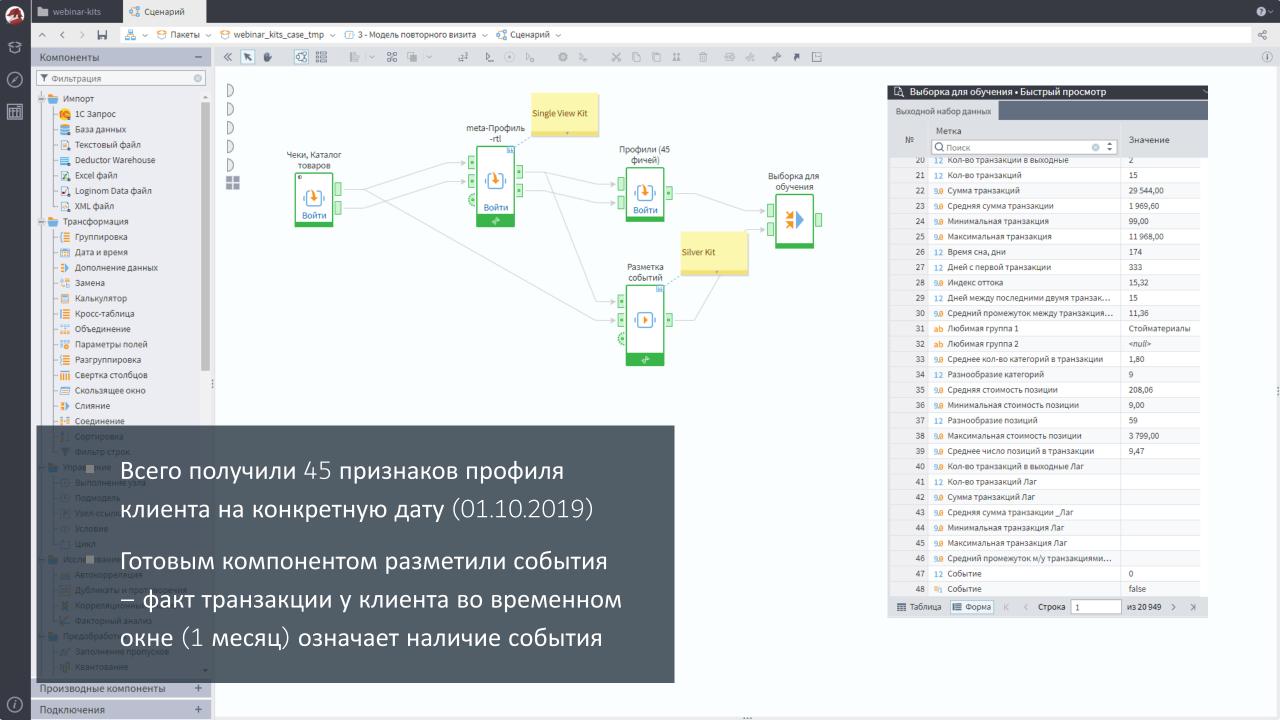


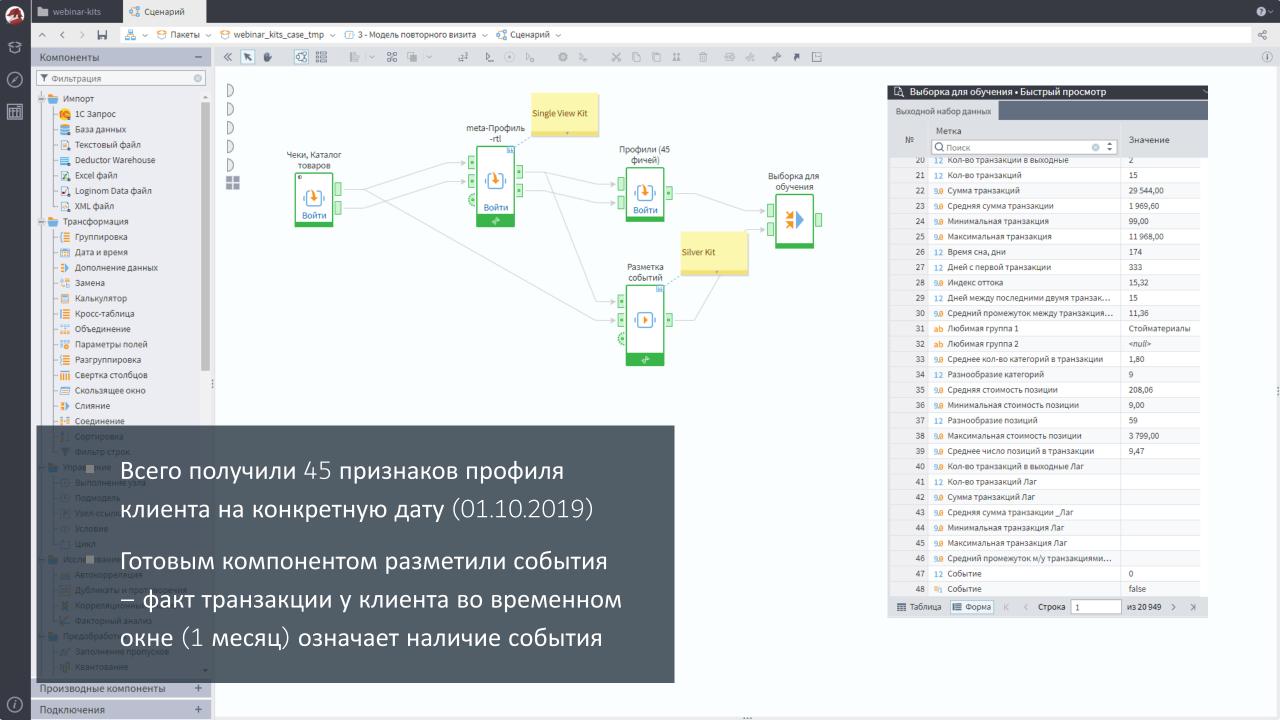


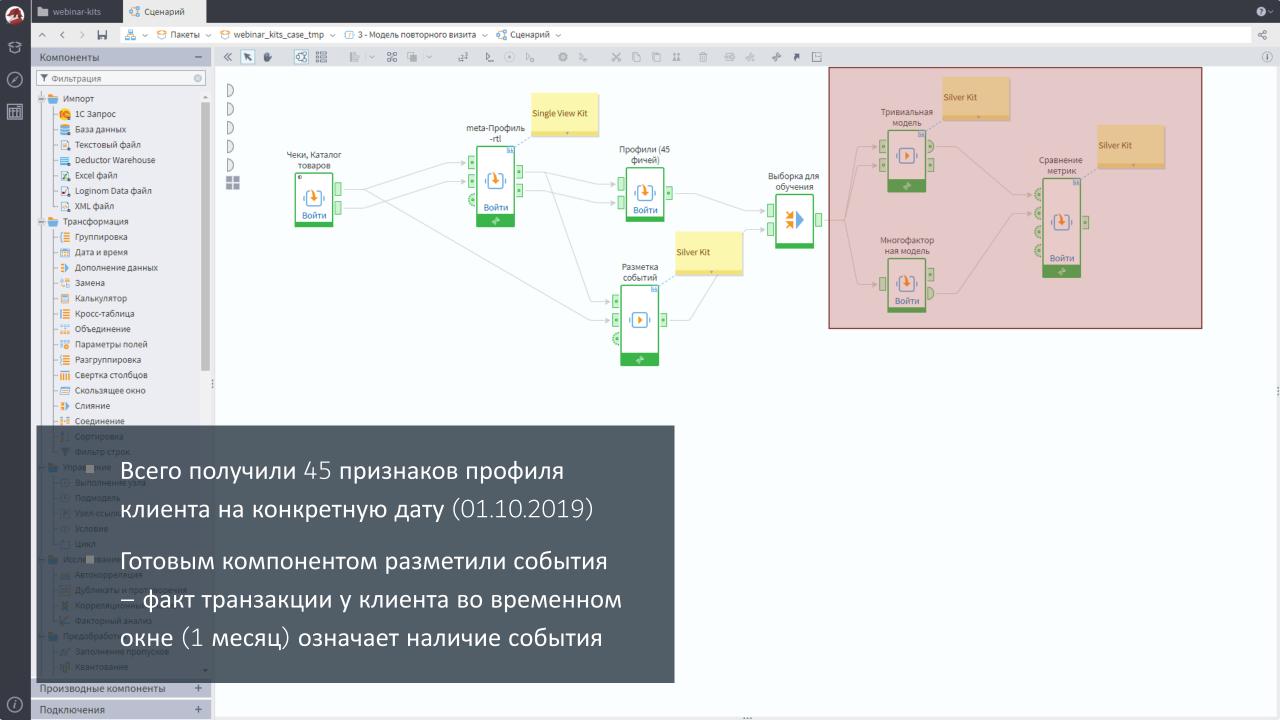
Модель вероятности повторной покупки

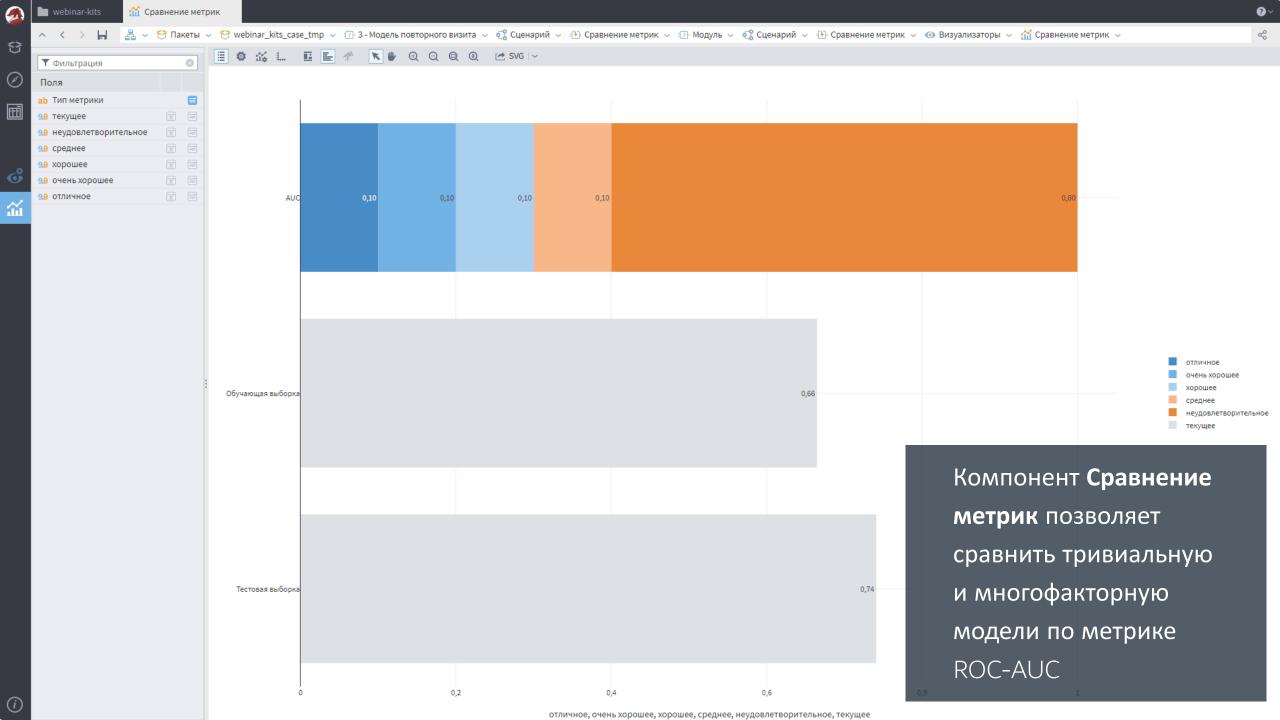














Спасибо за внимание!

https://skills.loginom.ru