

Настройки портрета клиента

Добавить настройку организации:

1. Количество групп по **R**ecency (int). От 1 до 9
2. Количество групп по **F**requency (int). От 1 до 9
3. Количество групп по **M**onetary (int). От 1 до 9
4. Границы распределения по **R**ecency. Массив соответствий
 1. Для каждой N-группы граница значений определяющая попадание в группу. Например:
5. Границы распределения по **F**requency. Массив соответствий
 1. Для каждой N-группы граница значений определяющая попадание в группу. Например: Для группы "3" значения для попадания в эту группу от 25 до 45.
6. Границы распределения по **M**onetary. Массив соответствий
 1. Для каждой N-группы граница значений определяющая попадание в группу. Например: Для группы "2" значения для попадания в эту группу от 21500 до 60000.
7. Наименование сегментов RFM. Массив соответствий
 1. Необходимо для текстового представления полученных RFM показателей. Например: группы RFM 111, 112, 113 называются "VIP", группы 331, 332, 333 называются "Отток" и т.д.
8. Распределение ABC-сегментации клиентов. Массив
 1. Три значения определяющие процент распределения для ABC-сегментации, в сумме дающие 100. Например "80,15,5".

Пример распределения групп RFM:

```
{  
  "group": 1,  
  "from": 0,  
  "to": 15  
},
```

```
{
  "group": 2,
  "from": 16,
  "to": 25
},
{
  "group": 3,
  "from": 26,
  "to": 35
}
```

Пример распределения сегментов RFM

```
{
  "groups": [111, 112, 113],
  "name": "VIP"
},
{
  "groups": [331, 332, 333],
  "name": "Отток"
}
```

Revision #16

Created 27 November 2023 14:53:45 by Алексей Нам

Updated 12 December 2023 18:11:44 by Алексей Нам