

## VERİ MADENCİLİĞİNDE KARAR AĞAÇLARI VE BİR SATIŞ ANALİZİ UYGULAMASI

**Gül Gökay EMEL**

*Uludağ Üniversitesi, İİBF, Bursa*

**Çağatan TAŞKIN**

*Uludağ Üniversitesi, İİBF, Bursa*

### ÖZET

Günümüzün gelişmiş bilgisayar teknolojisi işletmelerde veri yığınları oluşturmaktadır. Stratejik pazarlama kararlarının doğru ve zamanında alınabilmesi, bu verilerin en iyi şekilde analiz edilebilmesi ve anlamlı hale getirilmeleri ile mümkündür. Bu nedenle, bunu sağlayacak veri madenciliği gibi güçlü araçlara ihtiyaç vardır. Veri madenciliği ile tahmin modellerinin oluşturulmasında en yaygın ve etkin olarak kullanılan yöntemlerden biri karar ağaçlarıdır. Bu çalışmada, ele alınan bir perakendeci işletme için işletmenin müşterilere göre kişiselleştirilmiş satış hareketlerini içeren veri tabanından yararlanarak ayrıntılı ve göreceli ölçüm sonuçlarını içeren bir satış analizi amaçlanmaktadır. Oluşturulacak sınıflama tipi satış tahmin modeli için C&RT karar ağacı tekniğinden yararlanılmaktadır. Söz konusu modelden ayrıntılı satış değerleri, müşterilerin satın alma davranışı profilleri ile birlikte elde edilebileceğinden işletmenin pazarlama stratejilerinin etkinliği de arttırılabilecektir.

**Anahtar Kelimeler :** Veri madenciliği, Karar ağaçları, Satış Analizi