

پیش بینی فروش ماهانه بازاریاب ها با استفاده از تکنیک هوش مصنوعی / شبکه های عصبی (مورد مطالعه: شرکت ویستا در استان گیلان)

نازیلا پوررجبعلی *، 181،

1397-11-9

پژوهش حاضر در مدت پیش بینی فروش ماهانه بازاریاب ها با استفاده از تکنیک هوش مصنوعی/شبکه های عصبی در شرکت ویستا مستقر در شهرستان بندر انزلی استان گیلان صورت پذیرفته است. داده های این پژوهش طی مدت سه سال از سر بازاریاب ها جمع آوری شده است. امروزه روش های کمی، به یکی از مهم ترین ابزارهای پیش بینی برای اخذ تصمیمات و سرمایه گذاریهای کلان در بازارها تبدیل شده اند. دقت پیش بینی، یکی از مهم ترین فاکتورهای انتخاب روش پیش بینی است؛ شبکه های عصبی مصنوعی، برنامه های کامپیوتری منعطفی هستند که در سطح گسترده ای برای پیش بینی، با درجه بالایی از دقت به کار برده می شوند. امروزه می توان با استفاده از تکنیک های داده کاوی و شبکه های عصبی به بررسی و تحلیل پیش بینی فروش پرداخت و اطلاعات نهان موجود در این رفتارها را شناسایی کرد. روش تحقیق حاضر از نوع کاربردی بود و داده های مورد استفاده از شرکت ویستا استان گیلان طی سال های 1393 تا 1395 جمع آوری شد. نتایج بدست آمده حاکی از آن بود که شبکه های عصبی می توانند فروش شرکت ویستا استان گیلان را پیش بینی نمایند.

کلمات کلیدی : شبکه های عصبی، شرکت ویستا، پیش بینی فروش، بازاریابی.

[Islamic Azad University, Rasht Branch - Thesis Database](#)

[دانشگاه آزاد اسلامی واحد رشت - سامانه بانک اطلاعات پایان نامه ها](#)