

<<基于约束的关联规则挖掘>>

图书基本信息

书名：<<基于约束的关联规则挖掘>>

13位ISBN编号：9787811404760

10位ISBN编号：7811404761

出版时间：2012-3

出版时间：浙江工商大学出版社

作者：陶再平

页数：139

字数：123000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<基于约束的关联规则挖掘>>

### 内容概要

关联规则挖掘是数据挖掘领域中一个非常重要的研究课题。

在R. Agrawal等人提出该问题之后, 关联规则的挖掘就越来越受到人们的关注。

约束条件的引入使得关联规则的挖掘更具有针对性, 用户能够更好地参与和控制整个数据挖掘进程。

《基于约束的关联规则挖掘》由陶再平所著, 重点讨论约束条件下的关联规则的挖掘问题, 对不同类型约束条件下的关联规则的挖掘问题进行了深入的分析 and 研究, 提出并验证了若干效率较高的挖掘算法。

## <<基于约束的关联规则挖掘>>

### 作者简介

陶再平(1971—  
)，汉族。

浙江缙云人，工学博士，副教授。

现为浙江金融职业学院信息技术系副主任、总支副书记。

2000年毕业于浙江大学计算机应用专业并获工学博士学位。

主要研究方向为人工智能、数据挖掘以及web计算等。

近年来共计主持省级课题2项、厅级课题7项，参与各类课题多项。

在《计算机研究与发展》等各类各级刊物上发表论文20余篇。

主持《局域网组建与管理》省级精品课程建设，主编《SQL

Server2000项目化教程》等4本教材，其中《局域网组建与管理实训教程》入选2009年度浙江省高校重点建设教材。

先后指导学生获得浙江省“新苗人才”计划项目2项。

2011年指导学生在浙江省第三届高职高专院校挑战杯竞赛中获得一等奖，成功申报国家实用新型专利2项。

2007年入选浙江省高职高专带头人，2010年入选浙江省新世纪151人才工程第三层次。

先后获得浙江省高校“三育人”先进个人以及浙江金融职业学院教学名师、优秀共产党员等多项荣誉。

# <<基于约束的关联规则挖掘>>

## 书籍目录

### 前言

### 第一章 数据挖掘综述

#### 一、数据挖掘与知识发现

##### (一)基本概念

##### (二)数据挖掘与OLAP

#### 二、数据挖掘系统的结构

#### 三、数据挖掘的分类

#### 四、数据挖掘算法的组成

#### 五、数据挖掘的工具

#### 六、典型的数据挖掘系统

#### 七、数据挖掘的应用

### 第二章 关联规则挖掘研究综述

#### 一、关联规则的定义

#### 二、关联规则的分类

#### 三、关联规则的发现步骤

#### 四、关联规则挖掘算法分类

#### 五、Apriori算法分析

##### (一)Apriori算法简介

##### (二)Apriori算法的基本框架

##### (三)Apriori算法的不足

#### 六、典型的改进算法

#### 七、关联规则的生成算法

#### 八、基于约束的关联规则挖掘

#### 九、基于约束的挖掘系统模型

#### 十、关联规则的应用

### 第三章 周期性关联规则的挖掘

#### 一、周期性关联规则概念

#### 二、固定周期的周期性关联规则挖掘

#### 三、可变周期的周期性关联规则挖掘

#### 四、拟周期的周期性关联规则挖掘

### 第四章 基于项约束的关联规则挖掘

#### 一、项约束条件分类

#### 二、第一类项约束问题

##### (一)问题定义

##### (二)ARMIC算法分析

##### (三)第一类项约束问题的扩展

#### 三、第二类项约束问题

##### (一)问题描述

##### (二)MINWAL系列算法

#### 四、项约束关联规则的并行挖掘

### 第五章 基于属性约束的关联规则挖掘

#### 一、反单调性约束条件

#### 二、简洁性约束条件

### 第六章 基于时间窗口约束的关联规则挖掘

#### 一、问题描述及相关引理

## <<基于约束的关联规则挖掘>>

二、基于时间窗口约束的关联规则更新

第七章 数据挖掘面临的挑战

参考文献

## <<基于约束的关联规则挖掘>>

### 章节摘录

版权页：插图：2.交叉销售 在目前激烈的商业竞争中，留住现有的顾客，充分利用这些现有的顾客资源甚至比吸引更多新顾客更为重要。

许多公司提供了不止一项的服务或产品，公司可以通过对现有的客户数据进行分析而达到促销的目的。

如向这些客户推销他们目前尚没有购买的商品（或服务），被认为是一种快速获取收益的好方法。

交叉销售就是用于描述这类问题的一个专有词汇，它是指向公司的现有客户销售这些顾客尚未购买的商品（或服务）的销售行为。

由于在大型的公司或组织里，其客户的数据库往往是非常庞大的，人工浏览这些数据库并加以分析显得十分困难，因此，自动化的关联规则挖掘技术便成为获取有用信息的强大工具。

3.金融服务 目前，关联规则挖掘在金融服务行业中的应用也正在不断推广和深入。

安全分析人员利用它分析大量的金融数据，进而找到与开发投资策略有关的交易与风险模型：信用卡公司可以通过对客户数据的挖掘，找出信用模式；股票公司利用关联规则挖掘分析股票价格走势。

国外的一些金融企业已经开始运用这些技术指导管理和决策。

信用卡公司、保险公司、股票交易所、银行机构对防止金融诈骗和金融犯罪有极高的兴趣和热情，通过对这些公司数据的挖掘，可以使它们能够识别潜在的风险，进而控制可能发生的损失。

当然，关联规则挖掘技术还可以应用于股票选择、信誉评估、风险投资等方面。

<<基于约束的关联规则挖掘>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>