

**Pregunta de negoci:**

Analistes del Perfil del Client: Quins són els perfils demogràfics que mostren més propensió a contractar productes financers?

Analistes de Màrqueting i Comunicació: Com afecta la durada de les trucades de contacte a la probabilitat que un client subscrigui a un dipòsit a termini, i quins ajustaments podríem fer als nostres mètodes de contacte per millorar la taxa de resposta?

Analistes de Finances i Risc Crediticio: En quina mesura els clients amb saldos més baixos estan en més risc d'incompliment de crèdit, i com hem d'ajustar les nostres polítiques de crèdit per mitigar aquest risc?

**Lliurables:**

- URL al Projecte a GitHub: Inclou el codi de preprocessament de dades i el dashboard de visualització realitzats pels analistes.
- URL al Tauler Kanban: Inclou el progrés i la distribució de tasques vinculades a l'anàlisi d'aquest desafiament.
- Exposició oral amb presentació conjunta en fitxer ppt : presentació breu de l'anàlisi i les recomanacions de negoci (10 minuts per perfil d'analista).

**Desafiament addicional:** No hi ha.