

Pregunta de negoci:

Analistes del Perfil del Client : Com podem ajustar les nostres ofertes i promocions per alinear-nos millor amb les característiques demogràfiques dels nostres clients més valuosos?

Analistes de Màrqueting i Comunicació: Quin és l'impacte del tipus de contacte, ja sigui mòbil o telefònic, a la taxa de conversió de les nostres campanyes de màrqueting, i com podem ajustar les nostres estratègies de comunicació en funció d'aquests resultats?

Analistes de Finances i Risc Crediticio: Els clients amb préstecs i hipoteques tendeixen a tenir un saldo mitjà més baix o més risc d'incompliment? Com hauríem d'ajustar les nostres ofertes i estratègies de gestió de riscos en funció d'aquestes troballes?

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: Interrupció crítica del servei de Power BI. No es podrà fer servir.