

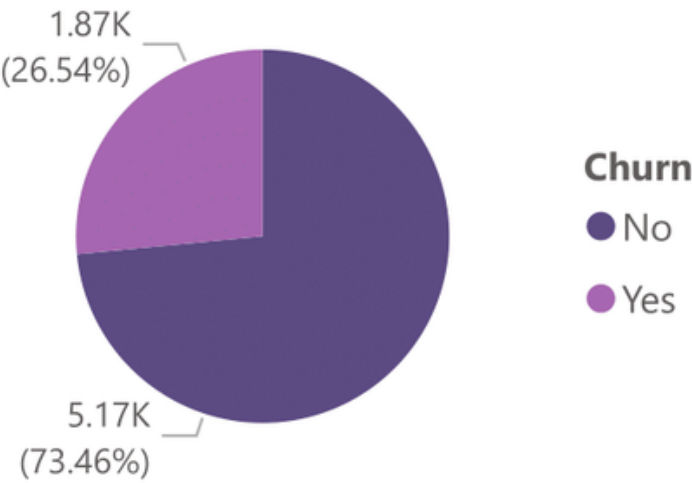
KELOMPOK 1

Churn Factors Analysis in the Company

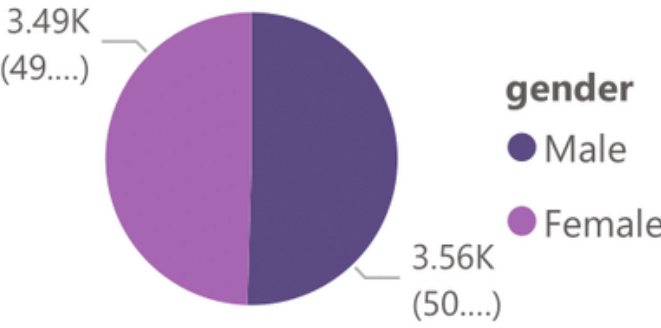


GENERAL INFORMATIONS

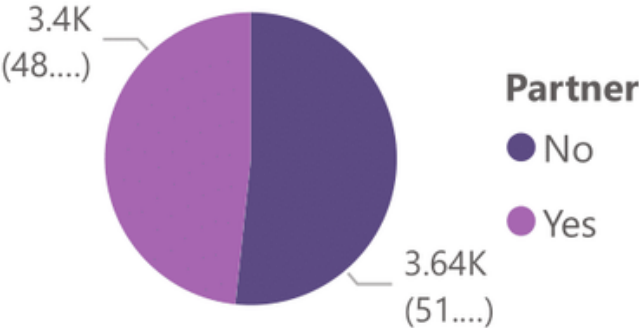
Churn



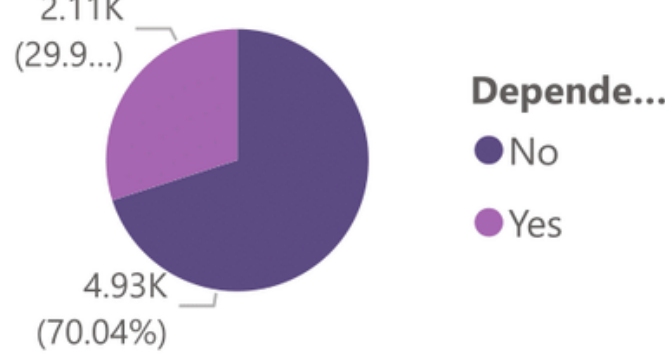
Gender



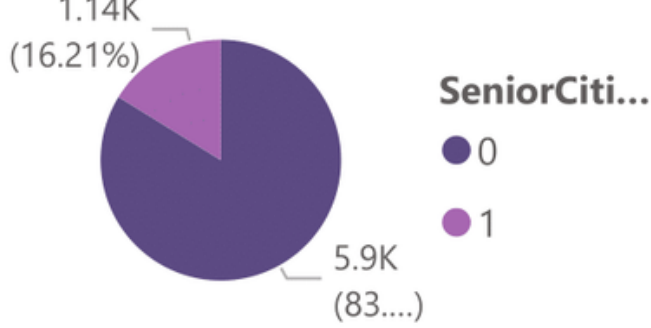
Partner



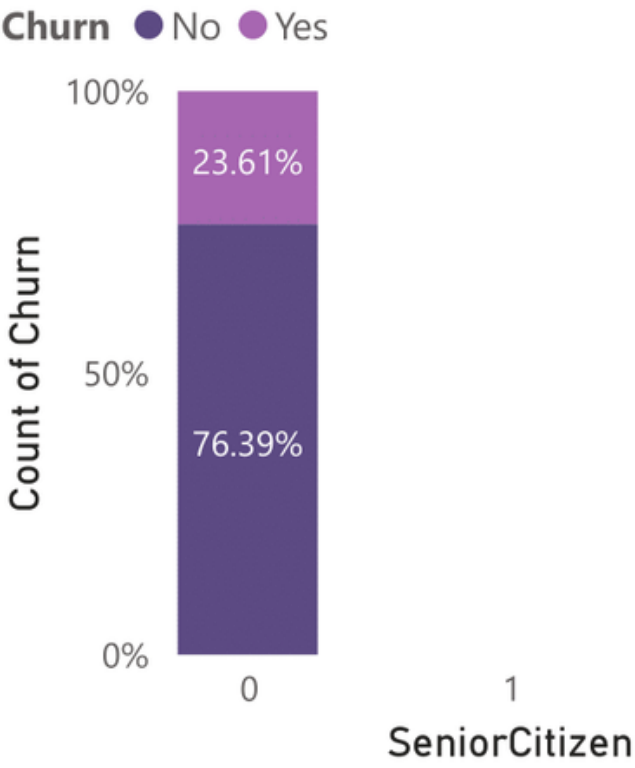
Dependents



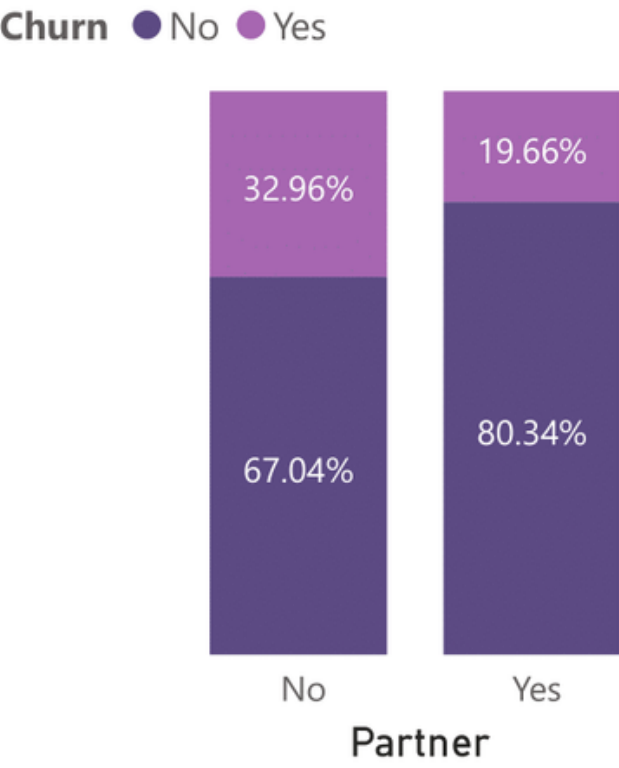
Senior Citizen



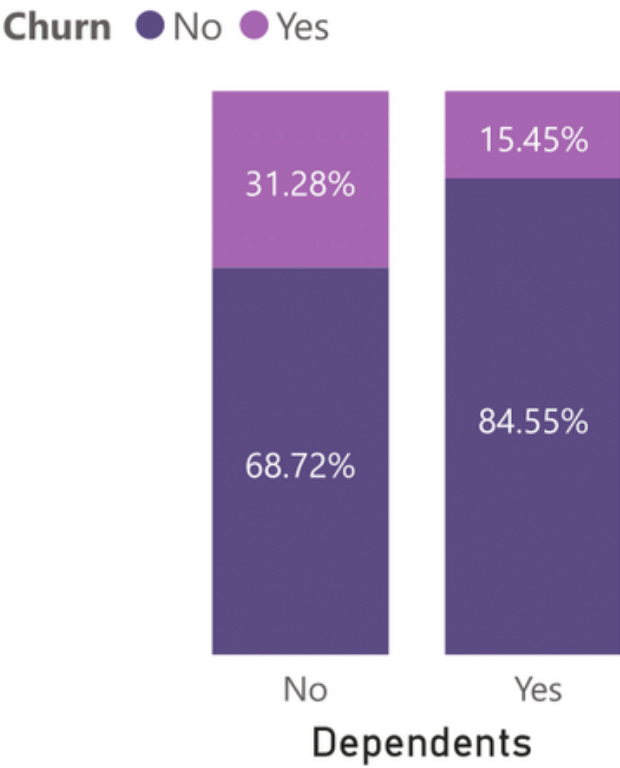
Churn by Senior Citizen



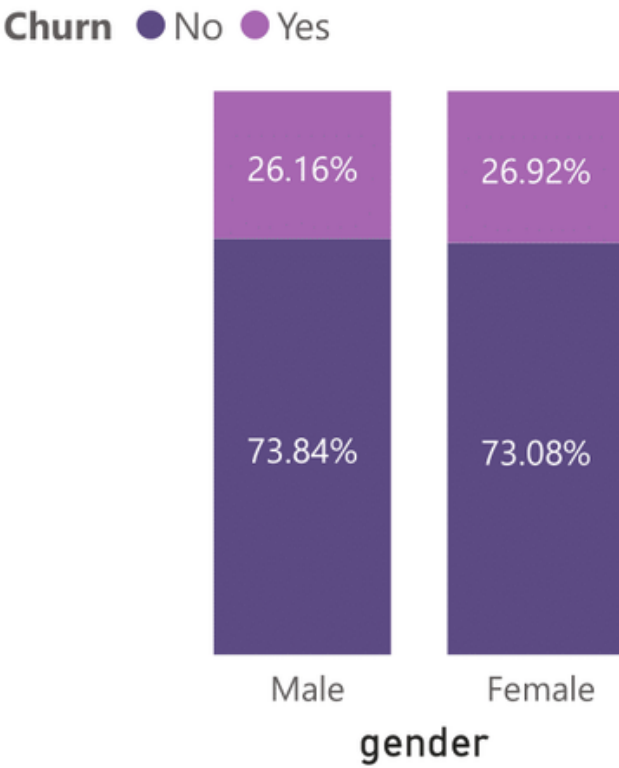
Churn by Partner



Churn by Dependents

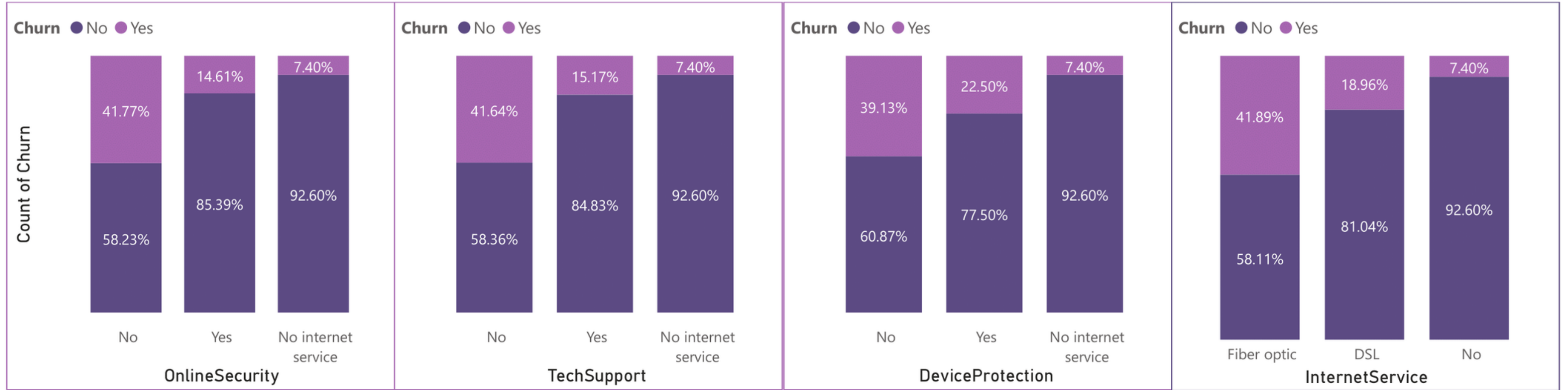


Churn by Gender

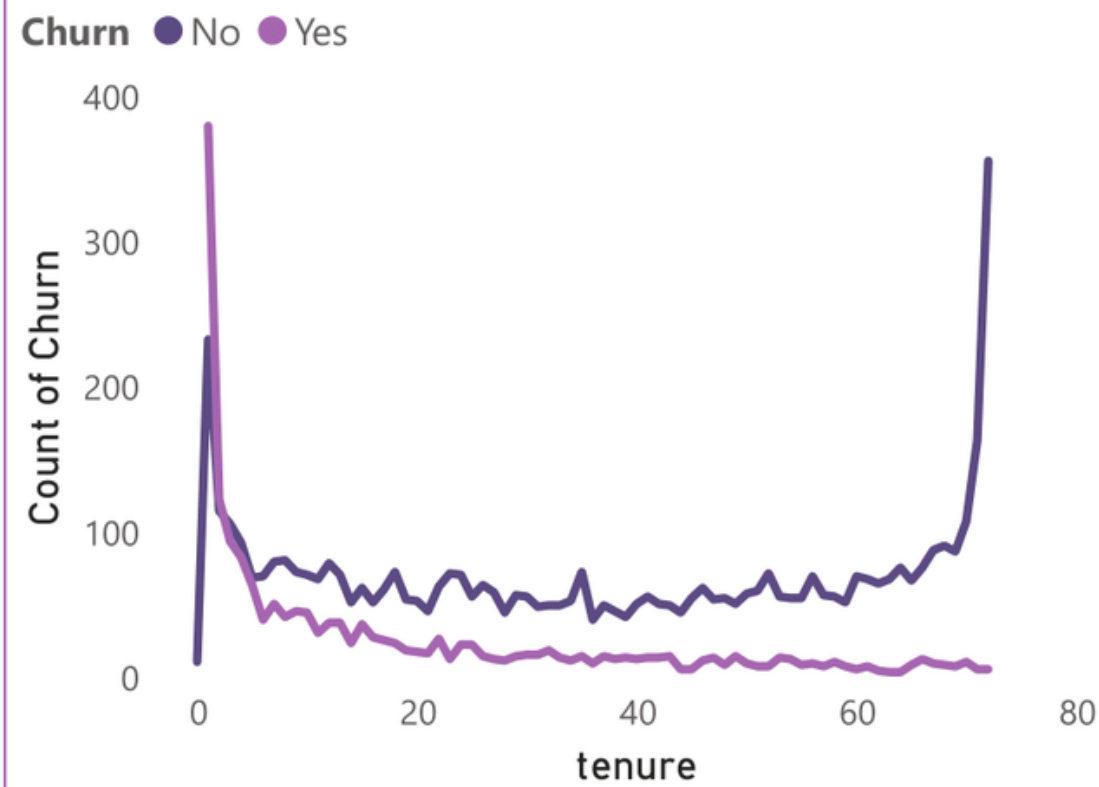


FACTORS OF CHURN

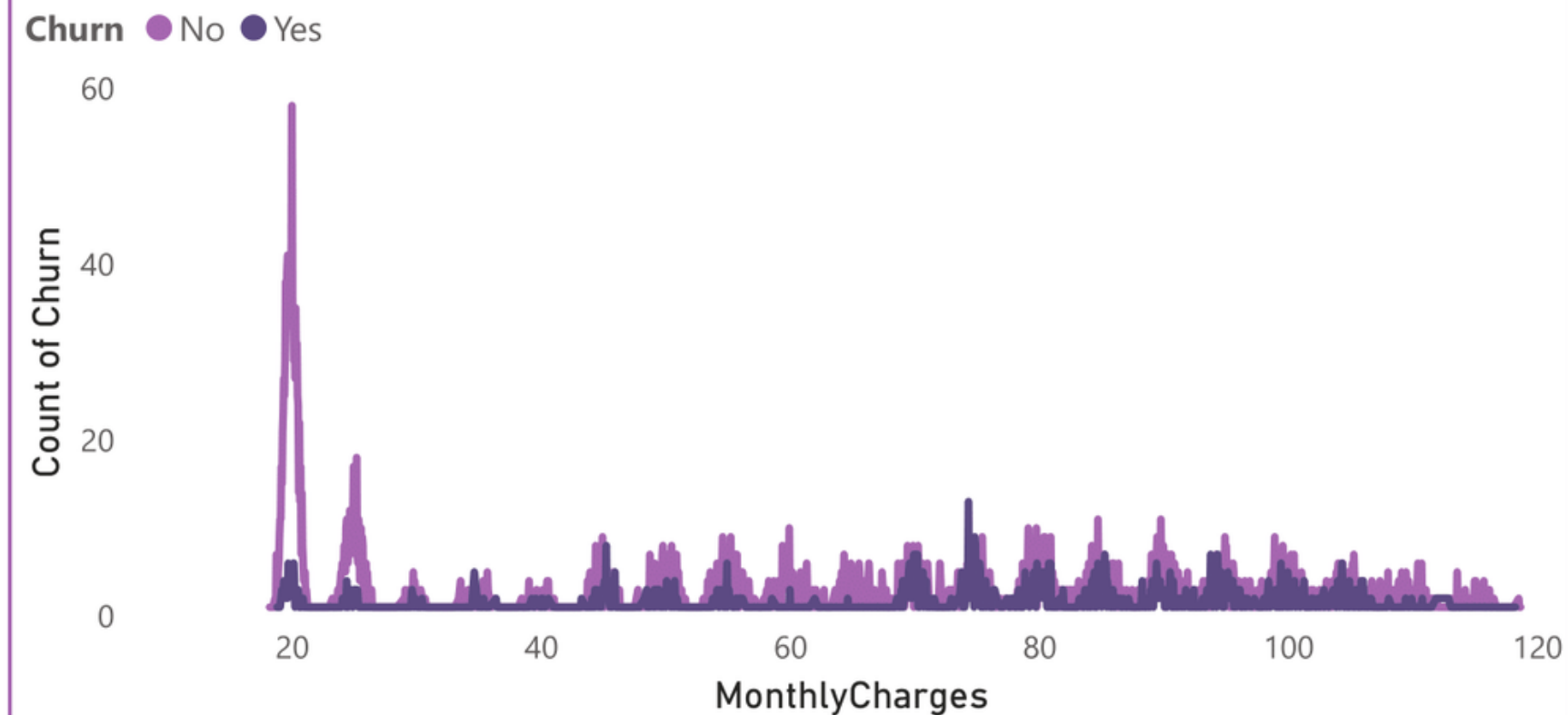
Churn by Online Security, Tech Support, Device Protection, and Internet Service



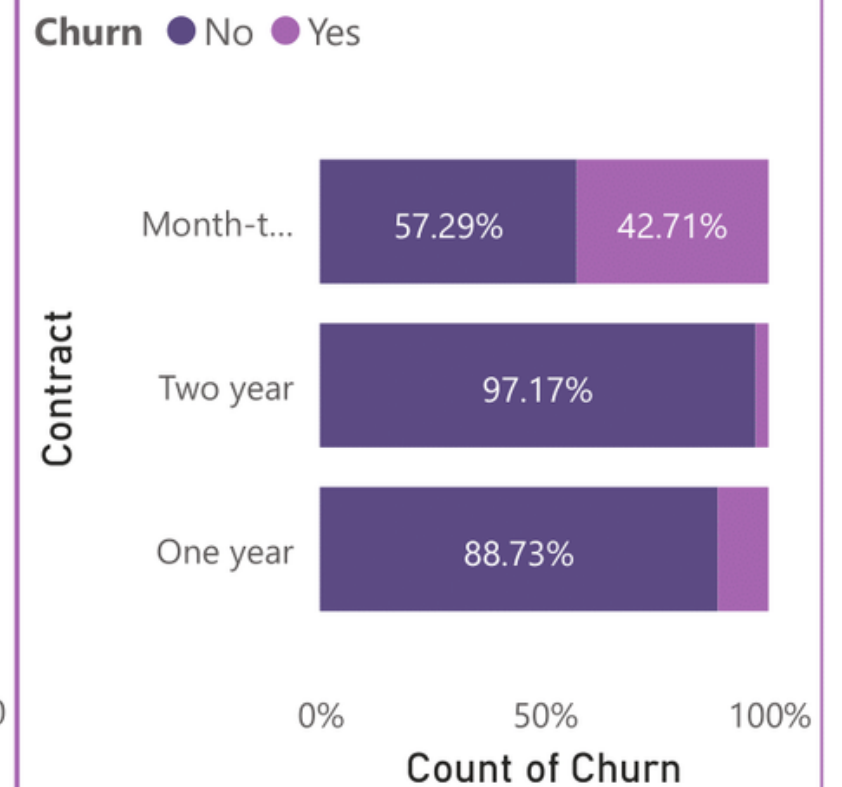
Churn by Tenure



Churn by Monthly Charges



Churn by Contract



Rekomendasi



Perusahaan X harus melakukan riset and development dari produknya agar customer bersedia untuk memakai jasa jasa seperti tech support, internet service dll. Bisa dijelaskan juga tentang manfaat jasa tersebut seperti dapat meminimalisir gangguan atau permasalahan layanan internetnya.

Perusahaan juga harus melakukan riset terkait harga produk layanannya agar tidak terlalu tinggi. Karena berdasarkan data, konsumen yang churn itu rata-rata monthly chargenya diatas rata-rata biaya, padahal mereka rata-rata tidak memakai jasa-jasa seperti tech support.

Rekomendasi

Perusahaannya lebih menawarkan pembayaran langganan otomatis untuk menjaga custnya tetap stay. Caranya bisa dengan sosialisasi dan menjelaskan keunggulan pembayaran secara otomatis sehingga konsumen semakin dimudahkan.

Perusahaan dapat memberi promo berlangganan tahunan dengan memberi bonus seperti bundling protection, dll. Perusahaan juga harus lebih masif dalam mempromosikan kepada customer muda dan single.