



---

## Дашборд:

[https://public.tableau.com/app/profile/alex.abramenko/viz/Abramenko\\_Fintech\\_HW10/Dashboard1](https://public.tableau.com/app/profile/alex.abramenko/viz/Abramenko_Fintech_HW10/Dashboard1)

## Ответы на устную часть и вопросы:

- **Задание 1 пункт 1:**

Увидеть общую статистику оформления и приобретение продуктов, какой продукт более ходовой, на какой платформе больше активных пользователей, какой этап при оформлении проседает, а также какие рекламные каналы приносят очень мало пользователей и от них следует избавиться, также взглянуть на основную целевую группу среди активных пользователей (возраст, место жительства), следовательно, владея данной информацией, продакт-менеджер сможет пересмотреть рекламные каналы, а также подумать насчёт этапов оформления продукта.

- **Задание 1 пункт 3:**

Действительно есть гипотетические проблемы со сбором данных в столбцах города и возрастной категории. Дело в том, что возможно это не является проблемой, а так задумывал руководитель, дабы отслеживать огрехи системы определения места жительства и возраста. Если же рассматривать это как проблема, то есть некоторый список причин, которые стоило бы проверить:

- В форме некорректно работают поля с местом проживания и возрастом, из-за которых возможно отправить заявку без их указания, из-за чего могут образовываться пустые поля в таблице, то есть null.
- Также может быть проблема с настройкой web-аналитик или mobile-аналитики, стоит отследить по платформе, с какой встречается данная проблема и после проверить настройки инструмента аналитики одной из платформ.
- В случае значения "неизвестно" в полях таблицы, это вероятнее всего не ошибка, а как раз обработчик ошибок, который при невозможности определить возраст или место жительства, помечает как неизвестно.
- И напоследок, ошибка может быть со стороны дата-инженера, который при помощи python собирал в один дата сет данных, собранные с сайта и с мобильного приложения, из-за чего не обработал ошибки и оставил их в датасете.

Решить проблемы можно таким способом, чтобы не терять данные, найти по количеству заявок самые популярные возрастную группу и место жительства, и данные значения заменить на получившиеся город и возраст.

- **Задание 2**

От себя я добавил дигramму, где отобразил отношение состояния заявок в долях, чтобы можно было оценить статистику и процент одобренных заявок.

Гипотезы по улучшению:

- Как можно заметить по графику конверсии, чаще люди отваливаются на этапе открытия счёта, после оформленной заявки, лишь около 57 процентов, можно предположить, что это связано с трудностями открытия счёта, непониманием со стороны пользователей, некорректно сформированной заявки или с сложностями получить пластиковую карту, следовательно можно попробовать упростить форму заявки, подробнее описать инструкцию по открытию счёта и получения пластиковой карты.

- Также относительно карты Tinkoff Black сильно проседает Tinkoff Drive, которая из названия понятное дело предлагает бонусы для водителей, могу предположить, что повышенный кэшбек на автозаправках и при покупке в магазинах запчастей для автомобилей, скорее всего, данная карта известна в малых кругах и поэтому с ней попросту не знакомы или же человеческий фактор, что люди попросту не ходят носить с собой множество карт, таким образом, стоило бы провести усиленную рекламную кампанию данного продукта, но если же при оценке расходов/новые пользователи выйдет убыток, то следует провести форму с оценкой от пользователей, дабы выяснить целевую группу и направить продукт на внесение изменений.
- Также, что ранее упоминалось про проблему данных с возрастами и городами, у нас из-за этого наблюдается сильный выброс в неизвестном городе в категории 14-17 лет, хотя в остальном наблюдается пиковой возрастной группой 30-39 лет, следовательно, если говорить в общем, то возможно стит внести изменения в продукт, добавив или новые стили карты или же бонусы для молодёжи, чтобы увеличить общее количество пользователей в данной категории. А для людей пожилого возраста увеличенные кэшбеки, дабы привлечь их пользоваться картой Тинькофф банка.