

A low-angle, dark blue-tinted photograph of a classical bank building at night. The building features a prominent portico with large columns and a pediment. The word 'BANK' is visible on the pediment and above the entrance. The image is used as a background for the title and contact information.

Анализ клиентов банка

Исследование выполнил Абдулаев Магомед
в рамках курса по анализу данных

Email: testpro537@gmail.com
Telegram: [@ProdAnalyst](https://t.me/ProdAnalyst)
VK: <https://vk.com/prodanalyst>

Динамика суммы транзакций по месяцам

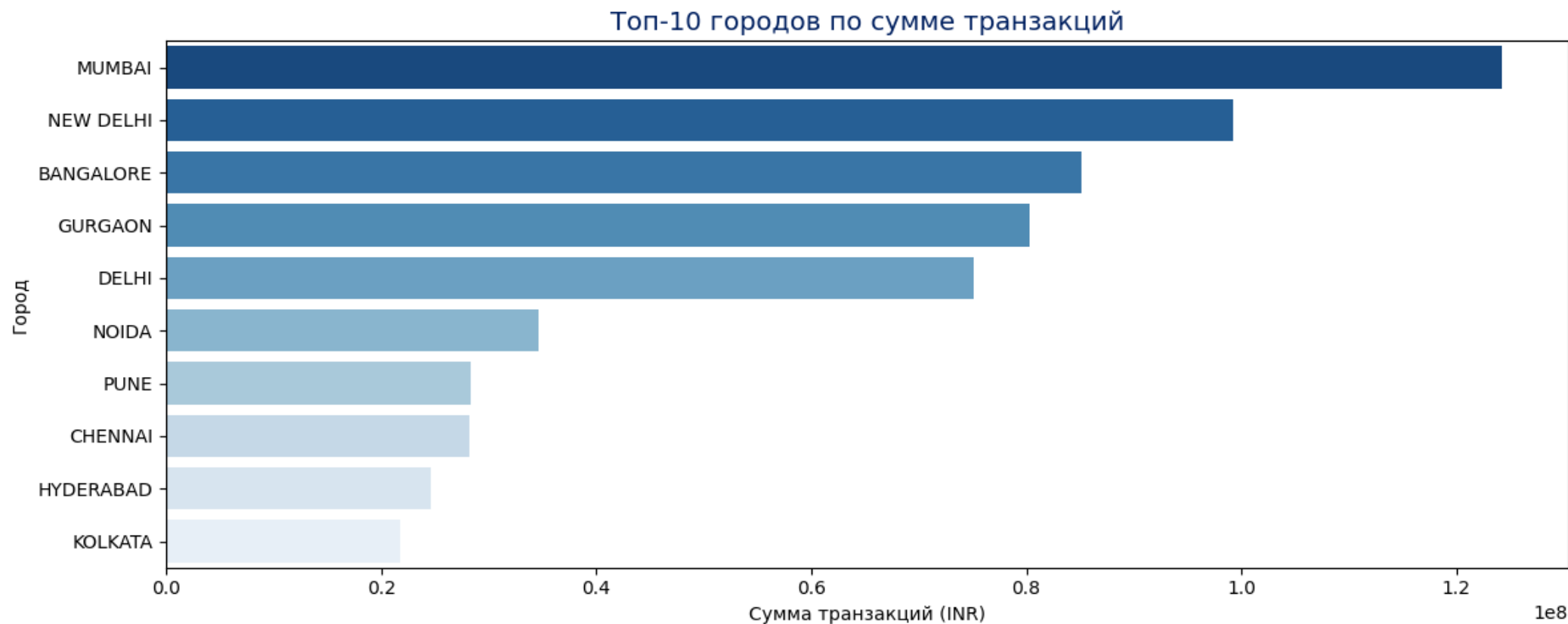


Сезонный пик в декабре, спад в январе и летние месяцы.

Динамика суммы транзакций по месяцам

№	Показатель
1	Максимальная активность — декабрь
2	Минимальная активность — январь и июль
3	Явная сезонность, связанная с праздниками и зарплатами

Топ-10 городов по сумме транзакций



Мумбаи — лидер по объёму денежного оборота.

Топ-10 городов по сумме транзакций

№	Показатель
1	Мумбаи — финансовая столица Индии
2	Дели, Бангалор, Ченнаи — крупные мегаполисы
3	Активность коррелирует с размером города

Средняя сумма транзакций на клиента по возрастным группам



Наибольшая платежеспособность у клиентов 48–62 лет.

Самые платежеспособные возрастные группы

№	Показатель
1	Самая платежеспособная группа — 48–62 года
2	Молодёжь (18–32) — наименее активна
3	Пожилые (63–77) — снижение активности

Выводы и рекомендации

Банк обслуживает в основном молодых и зрелых мужчин из крупных городов, с высокой активностью в рабочее время, и выраженной сезонностью в декабре. Самые платежеспособные клиенты — 48-62 лет, а Мумбаи — лидер по всем показателям.

- Клиентская база сконцентрирована в крупных городах — Мумбаи, Дели, Бангалор.
- Наибольшая транзакционная активность — в декабре, связанная с праздниками.
- Самые платежеспособные клиенты — 48–62 лет.
- Молодёжь (18–32) и пожилые (63–77) — менее активны.
- Рекомендуется запуск таргетированных кампаний для молодёжи и пожилых.

Возможные дальнейшие шаги

- RFM-анализ для сегментации клиентов
- Прогнозирование активности с помощью временных рядов
- Сравнение транзакционной активности мужчин и женщин
- Исследование зависимости между возрастом и суммой транзакций
- Анализ времени транзакций по возрастным группам
- Исследование оттока клиентов (churn)
- Анализ связи между балансом и суммой транзакций
- Создание интерактивного дашборда для менеджеров
- Оценка LTV (Lifetime Value) клиентов по регионам
- Кластеризация клиентов методом K-Means
- Разработка рекомендаций по маркетингу

Есть вопросы? Готов к обсуждению!
Абдулаев Магомед

Email: testpro537@gmail.com

Telegram: [@ProdAnalyst](https://t.me/@ProdAnalyst)

ВКонтакте: <https://vk.com/prodanalyst>