



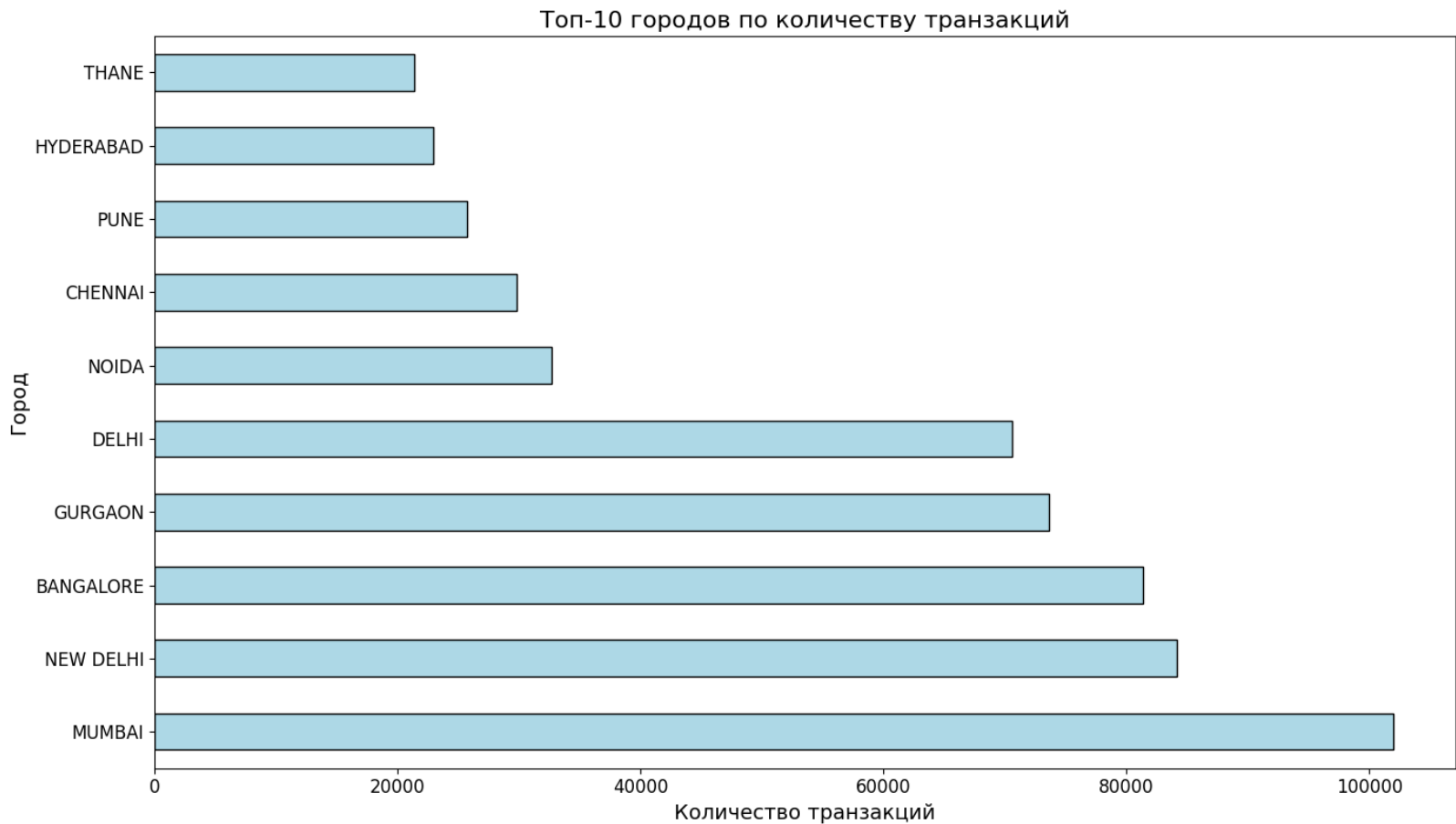
Исследование банковских клиентов

Исследование выполнила Анна Типич
в рамках курса по анализу данных

Анализ клиентов и транзакций:

- Количество уникальных клиентов 879 358
- Общее количество транзакций: 1 041 614
- Среднее время транзакции: 2.62 мин.
- Среднее количество транзакций на клиента 1.18

Mumbai лидирует как ключевой рынок



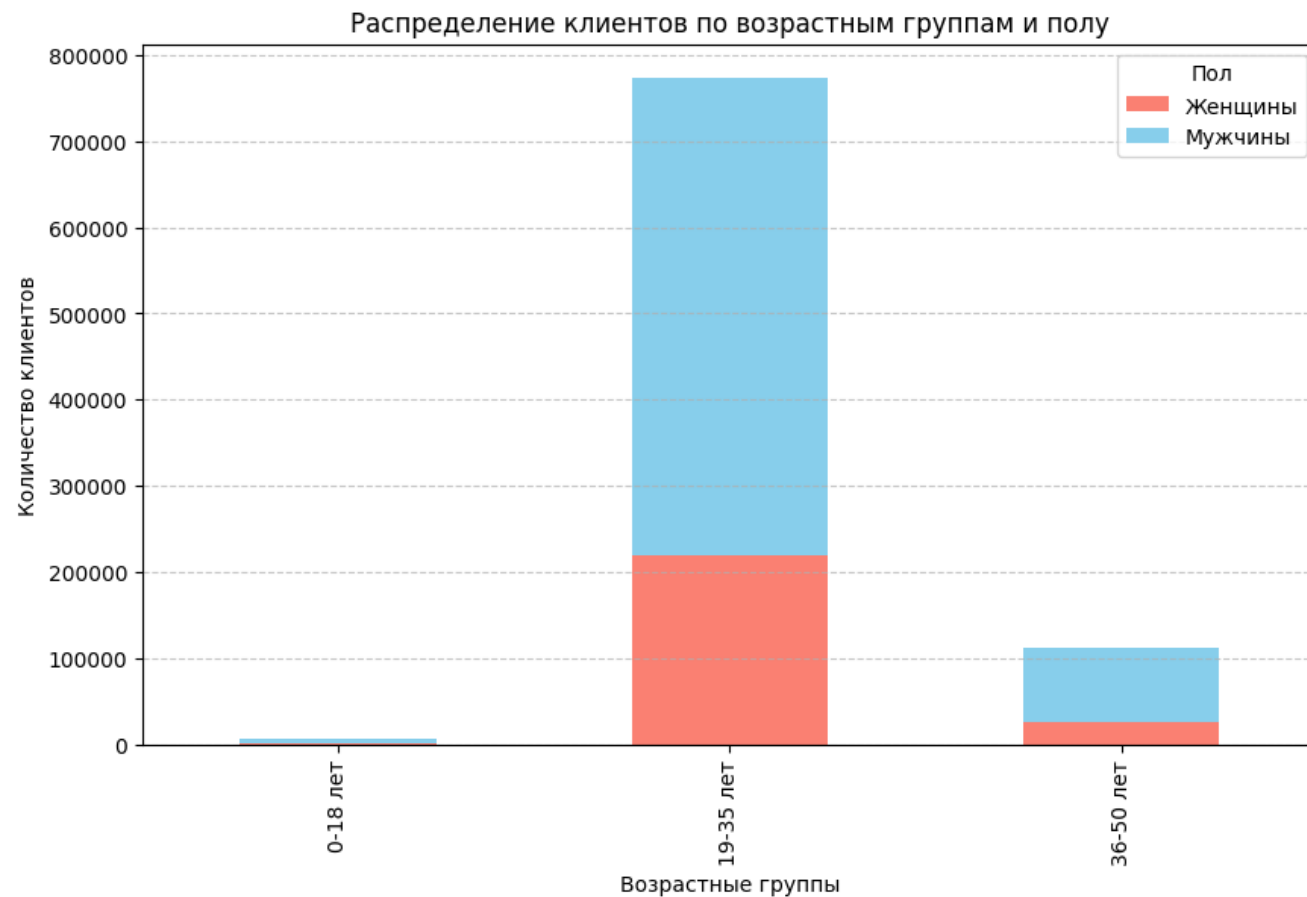
- 1. Mumbai лидирует как ключевой рынок
- 2. Столичный регион (New Delhi, Gurgaon, Noida, Delhi): значительная клиентская база, требующая фокусировки маркетинговых усилий
- 3. Южные и западные города (Bangalore, Chennai, Pune, Hyderabad): перспективные регионы для увеличения продаж.

Мужчины (73%) составляют большую часть клиентской базы.



1. Мужчины (73%) составляют большую часть клиентской базы
Возможные причины:
Продукт ориентирован на мужскую аудиторию (например, технические устройства, финансовые услуги и т.д.).
2. Женщины (27%) составляют меньшинство, что может указывать на необходимость усиления внимания к этой группе.

19–35 лет: наиболее активная возрастная группа



Основные выводы:

- **Количество уникальных клиентов составило 879 358**, что свидетельствует о широком охвате и значительной клиентской базе.
- **Общее количество транзакций достигло 1 041 614**, что указывает на масштабную и интенсивную деятельность компании в сфере банковских услуг или электронных платежей.
- **Среднее количество транзакций на одного клиента составило 1.18** . Это говорит о том, что большинство клиентов совершают лишь одну или чуть более одной транзакции в год, что может быть индикатором низкой лояльности.
- **Мужчины составляют 73%** клиентской базы.
Женщины составляют 27%, что указывает на возможность адаптации маркетинга для привлечения женской аудитории.
- **Mumbai** лидирует как ключевой рынок с самым большим числом клиентов



Спасибо за внимание!

Контактные данные

ФИО: Гипич Анна Михайловна

Telegram: @anna_gipich

Email: blackest.black@gmail.com

Телефон: 8 920 0622611