



Bancolombia

Estudio del perfil del cliente

Índice

- Descripción breve de la empresa.
- Análisis de los problemas.
- Objetivo del proyecto.
- Pregunta problematizadora.
- Informe del análisis.

Bancolombia

Bancolombia, fundada en 1875, es una institución financiera líder en Colombia y América Latina. Ofrece una amplia gama de servicios financieros, incluyendo banca personal, empresarial, banca de inversión y seguros, y ha expandido su presencia a nivel internacional. Destaca por su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa, participando en iniciativas para impulsar el desarrollo económico sostenible y el bienestar en la región.

La entidad se esfuerza por brindar soluciones financieras innovadoras a sus clientes y ha desarrollado una fuerte presencia en el ámbito digital y en línea. Además, se ha destacado por su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa, participando en diversas iniciativas y proyectos que buscan un impacto positivo en las comunidades y el medio ambiente.

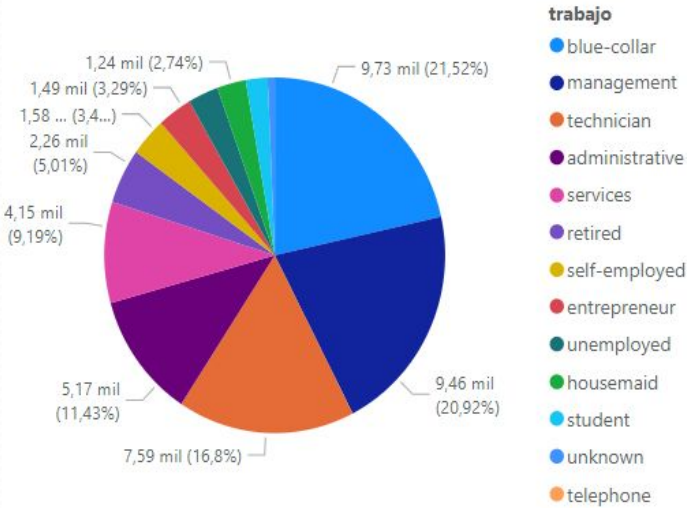
Bancolombia es conocida por su enfoque en la satisfacción del cliente y la promoción del desarrollo económico en la región.

Análisis del problema



Una entidad bancaria contrata una empresa de marketing encargada de contactar telefónicamente a posibles clientes para determinar si están interesados o no en adquirir un certificado de depósito a término con el banco.

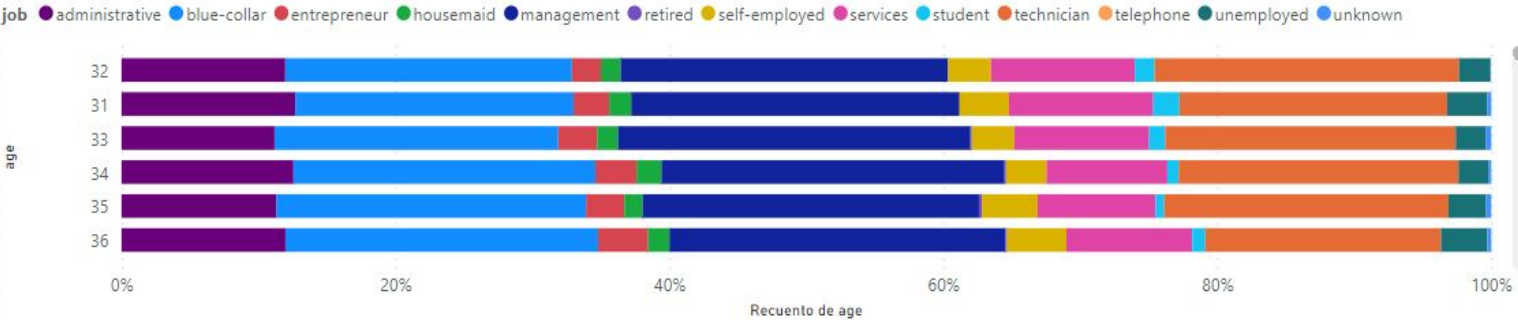
Recuento de educacion por trabajo



Cantidad de clientes por estado civil



Recuento de age por age y job



Analisis del perfil de los clientes

day	month	duration
1	apr	107.0
1	apr	111.0
1	apr	1156.0
1	apr	117.0
1	apr	1176.0
1	apr	1196.0
1	apr	121.0
1	apr	124.0
1	apr	126.0
1	apr	131.0
1	apr	149.0
1	apr	158.0
1	apr	161.0
1	apr	165.0
1	apr	176.0
1	apr	184.0
1	apr	202.0
1	apr	212.0
1	apr	216.0
1	apr	233.0
1	apr	247.0
1	apr	251.0
1	apr	257.0
1	apr	263.0
1	apr	274.0
1	apr	280.0
1	apr	285.0
1	apr	286.0
1	apr	295.0
1	apr	351.0
1	apr	358.0
1	apr	387.0

Objetivo de proyecto

El objetivo del proyecto es identificar a los clientes con un perfil de mayor potencial que quieran y sean aptos para adquirir un certificado de depósito a término con el banco.



Descripcion del análisis

Según el gráfico, los clientes con mayor potencial son los solteros jóvenes con educación superior. Este grupo demográfico representa el 21,52% del total de clientes, y son los que tienen más probabilidades de gastar dinero en productos y servicios.

Los clientes solteros son más propensos a estar en la fuerza laboral a tener ingresos más altos que los clientes casados.

Los clientes jóvenes tienen más probabilidades de tener un estilo de vida activo y de estar interesados en productos y servicios.

Los clientes con educación superior tienen más probabilidades de ser informados y de estar interesados en el servicio.

