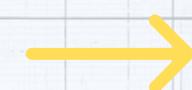




Mi primer proyecto de **Data Analytics**

Analicé una campaña bancaria para extraer insights reales de negocio.

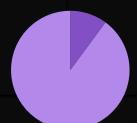




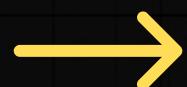
Contexto

Un banco contactó a más de 40,000 personas para ofrecer depósitos a plazo.

Solo el 11.27% aceptó.



¿Qué marcaba la diferencia entre decir sí o no?





Herramientas

PostgreSQL

Modelado y Segmentación



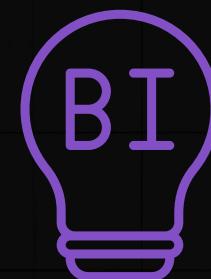
Power BI

Análisis visual y exploratorio



Principios de BI

Proposición de acciones estratégicas





Hallazgos

La mayor tasa de conversión (17.71%)

Jóvenes <30 años con saldo medio (1000 a 5000 euros)



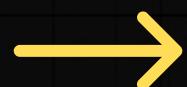
El celular es más efectivo

Este medio fue 2.8x más efectivo que llamadas teléfono



Jueves un gran día para llamar

Este día tiene los mejores resultados de conversión (12.12%)

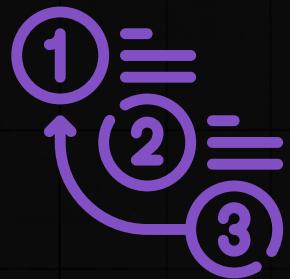




Recomendaciones

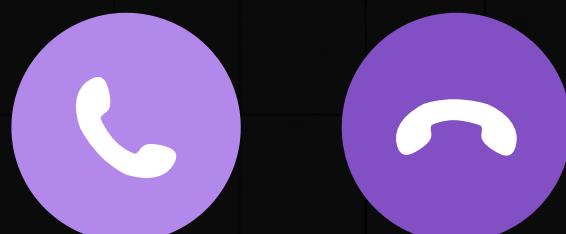
Priorización

De jóvenes con saldo medio y usar el celular como canal principal



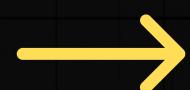
Llamar entre

Martes y Jueves



Evitar

Llamar más de cuatro veces al mismo cliente





¿Dinero?

¿Tener más saldo significa mayor conversión?

No hay una relación clara entre el monto en la cuenta y la decisión de contratar el depósito. Algunos con saldo alto no aceptaron, mientras que otros con saldo medio sí.

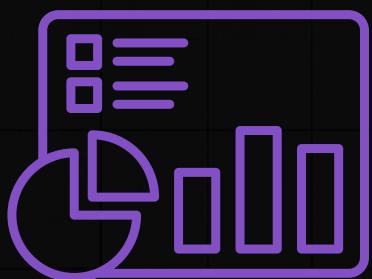




Aprendizajes:

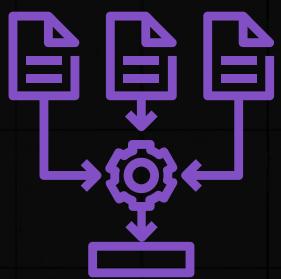
Dashboards

Hacer que un dashboard se vea bien y comunique claro es más difícil de lo que imaginé.



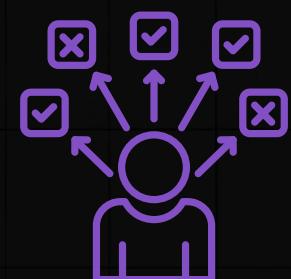
Modelamiento

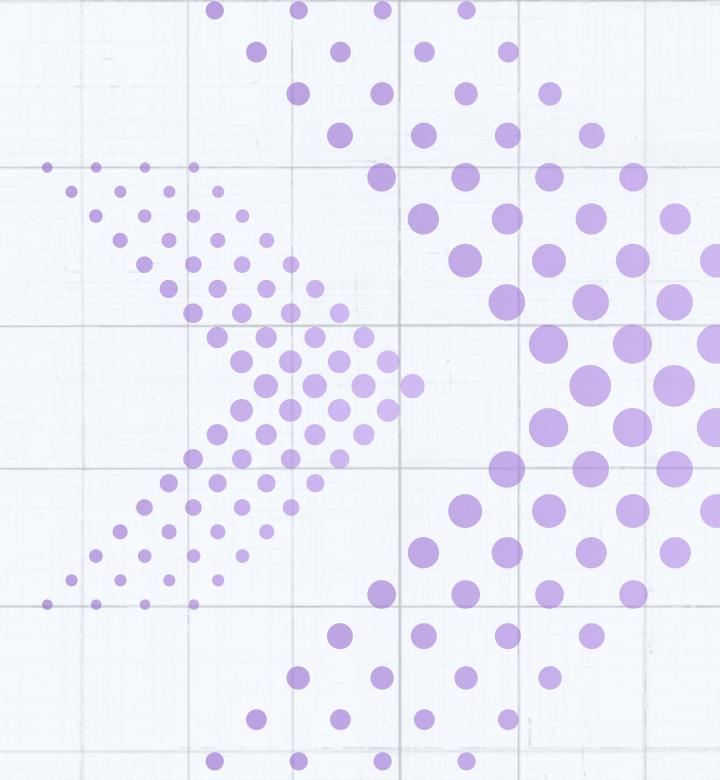
Me costó modelar porque no entendía bien el negocio. Ahora sé que esa parte es clave.



Decisiones

Aprendí que el valor del análisis está en saber decidir. No todos los caminos solucionan el problema.





Este fue mi primer proyecto

No es perfecto,
pero sólo
aprenderé
haciendo

