**Credit Card Lead Prediction**

**Problem statement:**

Happy Customer Bank is a midsized private bank that deals in all kinds of banking products, like Savings  accounts, Current accounts, investment products, credit products, among other offerings. The bank also cross-sells products to its existing customers and to do so they use different kinds of communication like tele-calling, e-mails, recommendations on net banking, mobile banking ,etc.

In this case, the Happy Customer Bank wants to cross sell its credit cards to its existing customers. The bank  has identified a set of customers that are eligible for taking these credit cards.

**Objective:**

To identify customers that could show higher intent towards a recommended credit card, given:

Customer details

* ID : Unique Identifier for a row
* Gender : Gender of the Customer
* Age : Age of the Customer (in Years)
* Region\_Code : Code of the Region for the customers
* Occupation :   Occupation Type for the customer

Details of his/her relationship with the bank

* Channel\_Code :   Acquisition Channel Code for the Customer (Encoded)
* Vintage :  Vintage for the Customer (In Months)
* Credit\_Product : If the Customer has any active credit product (Various loans)
* Avg\_Account\_Balance :   Average Account Balance for the Customer in last 12 Months
* Is\_Active :  If the Customer is Active in last 3 Months
* Is\_Lead (Target) :  If the Customer is interested for the Credit Card
* 0 :  Customer is not interested
* 1 :  Customer is interested

**Process to generate the solution:**

Below are the steps to perform

* Understanding the nature of business and its objective
* Importing the data file
* Understanding the data
* Data Cleaning
* Handling missing Values
* Exploratory Data Analysis
* Univariate Analysis
* Bivariate Analysis
* Data Preparation
* Binary Variable conversion
* Categorical Variables conversion
* Dropping repeated variable
* Performing test-train split
* Feature Scaling