**PROYECTO**

**Título:** Perfilamiento de clientes que están dispuestos a adquirir una cuenta de ahorro en una institución bancaria.

**Objetivo general:** Conocer los factores que influyen en la aceptación de una cuenta de ahorro vía telefónica para los clientes de una entidad bancaria a través de la identificación de patrones usando el análisis estadístico.

**Importancia de la investigación:**

La perfilación de clientes es el proceso que utilizan las empresas para identificar, describir y segmentar a los clientes en función de numerosas características y variables, basadas en sus personalidades, hábitos de compra y comportamientos. Para crear un perfil de cliente, se pueden seguir los siguientes pasos:

* Comprender el papel de tu oferta en el mercado.
* Evaluar los datos externos y demográficos de tu público.
* Analizar el perfil específico de un cliente ideal.
* Revisar tu mapa del recorrido del comprador.
* Escuchar a tus clientes.
* Comparar tu producto con las necesidades del cliente.

Los datos se relacionan directamente con las campañas de marketing de una institución bancaria.

Las campañas de marketing se basan en llamadas telefónicas. A menudo, se requiere más de un contacto para un mismo cliente, con el fin de evaluar si el producto (depósito a plazo del banco) será (o no) suscrito.

Con el presente proyecto se pretende conocer las características de los clientes que aceptarían una cuenta de ahorro bancaria. La información se obtuvo a través de una campaña de marketing siendo contactados de manera telefónica.

**Las variables son:**

1) **edad:** (numérico)

2) **estciv:** estado civil (categórica: married, divorced, single)

3) **educación:** (categórica: desconocido, secundaria, primaria, terciaria)

4) **mora:** ¿tiene crédito en mora? (dicotómica: si, no)

5) **balance:** balance promedio anual, en euros (numérico)

6) **vivienda:** ¿tiene préstamo de vivienda? (dicotómica: si, no)

7) **préstamo**: ¿tiene préstamo personal? (dicotómica: si, no)

Relacionadas con el último contacto de la campaña actual:

8) **día:** último día del mes contactado (numérica)

9) **duración:** duración del último contacto, en segundos (numérica)

Otros atributos:

10) **campana**: número de contactos realizados durante esta campaña y para este cliente (numérica, incluido el último contacto)

11) **pdias**: número de días que pasaron después de que el cliente fue contactado la última vez de una campaña (numérica, -1 significa que el cliente no fue previamente contactado)

12) **previo**: número de contactos hechos antes de esta campaña y para este cliente (numérica)

13) **Adq\_ahorro**: ¿ha suscrito el cliente un depósito a plazo? si(1), no(0).

**Referencia:**

<https://www.kaggle.com/competitions/estadstica-para-ciencia-de-datos/data>