



easyMoney

Make your dreams come true

Contexto

Clientes y ventas

Análisis demográfico

Evolución de tenencia de producto

Segmentación de clientes

Campaña de marketing

Dudas y preguntas



¿Qué es EasyMoney?

EasyMoney es una plataforma multi-canal de comercialización de productos financieros.

Dispone de una interfaz amigable que permite a los clientes encontrar soluciones a sus necesidades financieras, que a su vez facilita una sencilla forma de contratar sus productos.

¿Qué quiere EasyMoney de nosotros?

EasyMoney tiene muchos retos por delante y ha aumentado su equipo de data science para acometerlos. En este sentido, nos piden:

Visualización sencilla y amigable de las KPI's

- Usando los datos generados por la actividad y transiciones de los clientes, crear gráficos intuitivos e interactivos a través de filtros que permita al departamento de marketing tomar las mejores decisiones
- Mostrar la información cuya comprensión no requiera de un alto conocimiento de data science, ya que el departamento de marketing no tiene el suficiente know-how

Predecir la propensión a comprar de los clientes activos

- A través de algoritmos de Machine Learning, identificar qué clientes son más propensos a comprar los productos de EasyMoney

Segmentación de clientes

- De nuevo, poniendo en práctica nuestros poderes de data scientists, agrupar a los clientes de EasyMoney en base a unos criterios, de cara a definir cómo el departamento de marketing va a dirigirse a ellos para aumentar la tasa de compra

Y todo esto... ¿para qué?

La idea es que ayudemos al departamento de marketing a diseñar una campaña de marketing en la que estimemos cuánto dinero podemos ganar.

¿Y qué necesita conocer el departamento de marketing para ello?

- Número de clientes que vamos a impactar
- Tipo de cliente al que vamos a impactar
- Producto/s que vamos a ofrecer

Fecha de partición

Todas

Fecha de venta

Todas

Descripción de producto

Todas

Familia de producto

Todas

Región

Todas

Edad

Todas

Canal de entrada

Todas

Año de alta de nuevo cliente

Todas

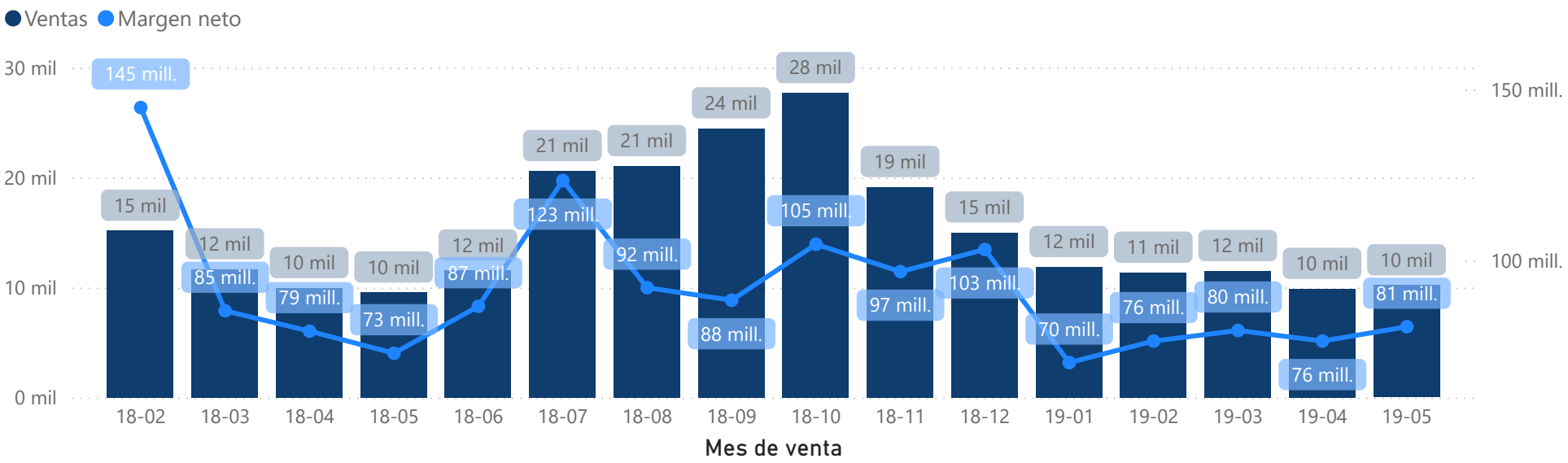
Cientes activos

171410

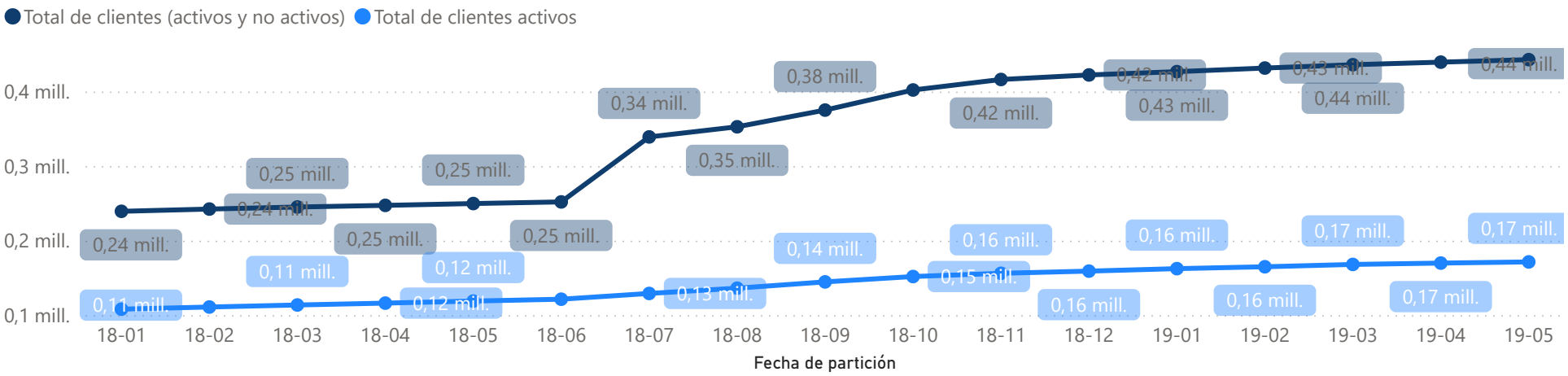
Ventas totales

10211

Análisis de ventas vs margen neto



Evolución de clientes activos



Fecha de partición

Todas

Fecha de venta

Todas

Descripción de producto

Todas

Familia de producto

Todas

Región

Todas

Edad

Todas

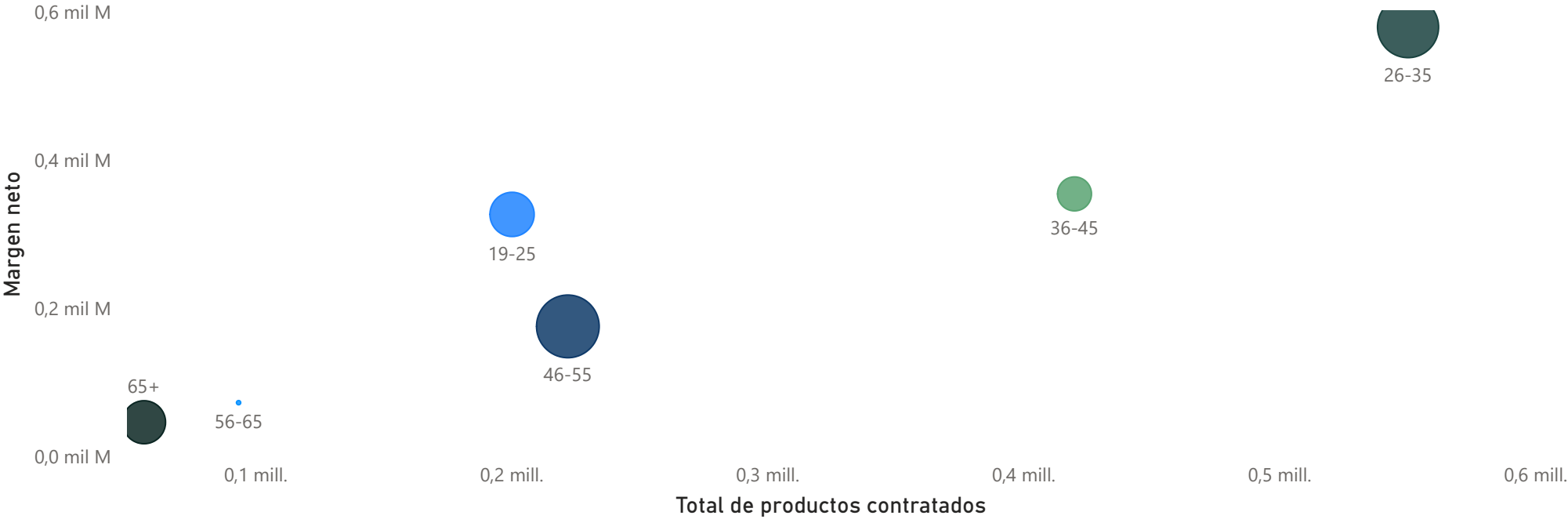
Canal de entrada

Todas

Año de alta de nuevo cliente

Todas

Rentabilidad por tramos de edad según productos contratados y salario



Productos contratados por edad



Fecha de partición

Todas

Fecha de venta

Todas

Descripción de producto

Todas

Familia de producto

Todas

Región

Todas

Edad

Todas

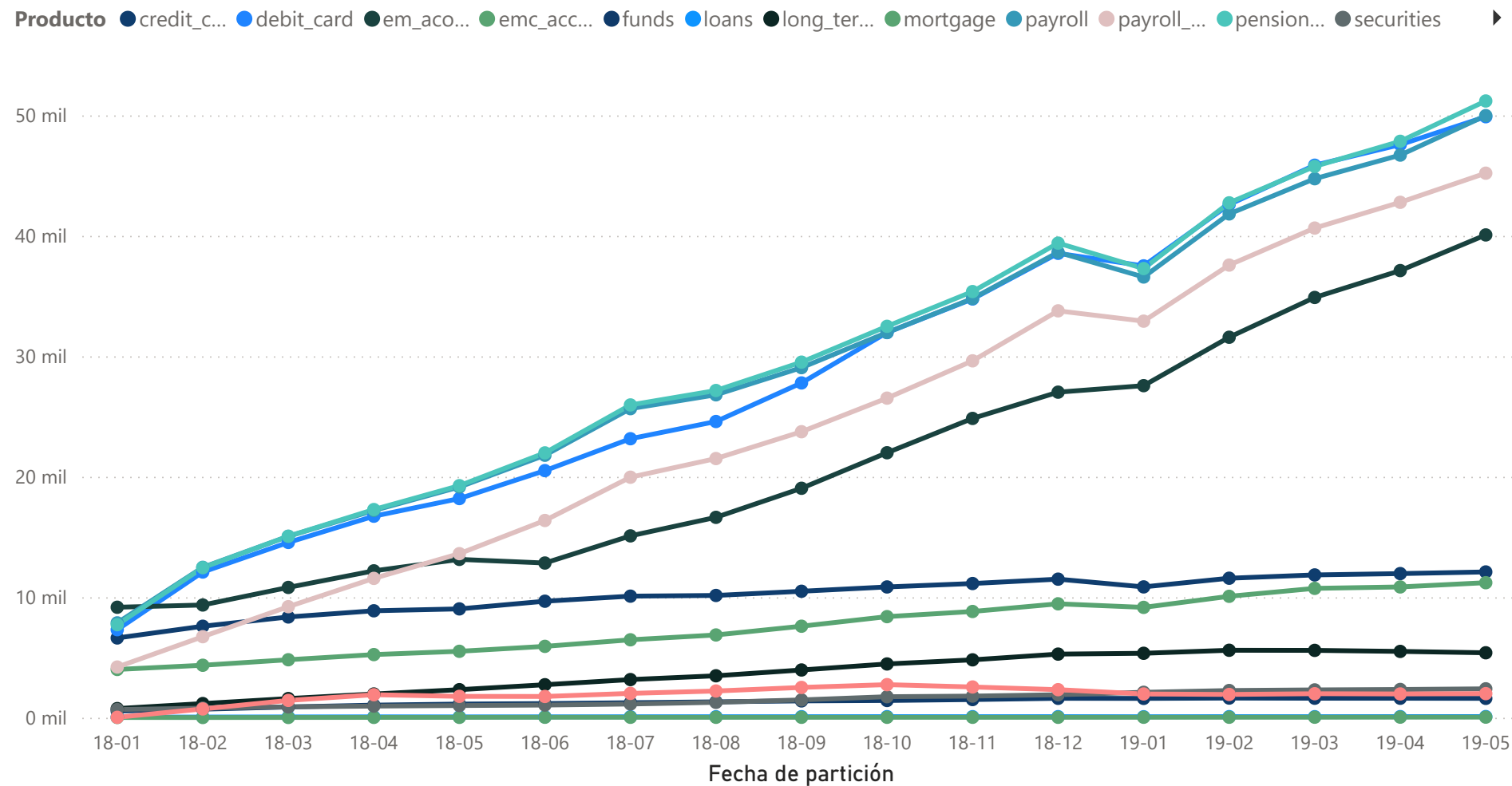
Canal de entrada

Todas

Año de alta de nuevo cliente

Todas

Evolución de tenencia de productos



NUESTROS CLIENTES

PREMIUM ACTIVO

48.138 clientes

Los clientes más rentables, con buena antigüedad y alta actividad.

Ofrecer productos exclusivos y recompensas por fidelidad, además de servicios personalizados que mantengan su confianza.

JÓVENES EN CRECIMIENTO

186.445 clientes

Grupo grande, actividad moderada y poca antigüedad. Gran potencial de tener un margen alto.

Realizar campañas que inviten a explorar más productos del banco.

CONSOLIDADO SELECTO

84.933 clientes

Clientes de antigüedad alta y alta actividad.

Realizar propuestas de valor que refuercen su lealtad y hagan que compren más, ofreciendo beneficios por ser clientes a largo plazo.

OCASIONALES DE ALTO INGRESO

136.445 clientes

Clientes con salario alto pero baja actividad y alta antigüedad.

Ofrecer servicios premium como inversiones a medida o asesoría patrimonial, que los inviten a utilizar más los productos sin requerir mucha interacción.

LA CAMPAÑA DE MARKETING



PÚBLICO OBJETIVO

JÓVENES EN CRECIMIENTO

Entre 26 y 35 años
Ingresos medios moderados
Baja actividad bancaria
Poca antigüedad
Grupo más numeroso



Demografía ideal: grupo joven y con potencial de crecimiento

Alta capacidad de conversión en productos relevantes para su edad

Posibilidad de **incrementar el valor del cliente** a largo plazo

Usar la **educación financiera** como ventaja competitiva

Alta escalabilidad y alcance de la campaña

PRODUCTOS OFRECIDOS

PLAN DE PENSIONES

Impacto: 4.400 personas

Margen neto: 6.000 €/plan de pensión

Producto **atractivo** para el público objetivo que piensa en sus finanzas a largo plazo

Ganancias esperadas: 23.933.628 €

TARJETA DE DÉBITO

Impacto: 5.600 personas

Margen neto: 60 €/tarjeta de débito

Producto **gancho** para conseguir vender otros productos más rentable (como el plan de pensiones)

Ganancias esperadas: 315.026 €

¡MUCHAS GRACIAS!

**Esperamos vuestras preguntas,
¡estaremos encantados de responderlas!**