**STAGE 4**

Sebagai catatan, kami akan merubah metrik dari Recall menjadi Avg. Recall dimana Avg. Recall ini adalah representasi dari nilai (TP + TN)/2 . Semakin tinggi nilai Avg. Recall maka ada kemungkinan nilai TP & TN naik dan/atau FP & FN turun. Dengan demikian, kami bisa lebih mudah menargetkan orang-orang yang belum membeli travel insurance untuk diberikan treatment berdasarkan rekomendasi bisnisnya.

1. Rekomendasi Bisnis

Dari feature importance yang dihasilkan pada semua model yang kami coba, feature AnnualIncome, Age, dan FamilyMembers merupakan fitur 3 teratas yang memberikan pengaruh cukup tinggi. Namun demikian, kami mungkin hanya akan fokus untuk menggunakan fitur AnnualIncome sebagai acuan, dimana semakin tinggi pendapatan pertahun memungkinkan orang untuk membeli travel insurance. Dengan insight demikian, ada kemungkinan orang yang punya pendapatan pertahun menengah ke bawah tidak mampu membeli karena harga travel insurance bisa saja mahal.

Dengan asumsi tersebut, ada 2 rekomendasi bisnis , yang pertama adalah memberikan promotion / discount secara menyeluruh agar lebih banyak orang yang membeli dari berbagai level pendapatan.

Kedua, bisa juga menerapkan variasi package dimana travel insurance dibagi menjadi 3 level yaitu Bronze, Silver, dan Gold, dengan harga yang sesuai segmentasi pasar berdasarkan range pendapatan.

Fitur Age juga bisa dijadikan sebagai treshold untuk lebih spesifik memberikan penawaran pada orang-orang dengan umur 30 tahun ke atas, sesuai dengan insight dimana orang-orang punya awareness lebih terhadap perlindungan asuransi ketika umurnya sudah di atas 30 tahun.

1. Simulasi dari rekomendasi yang diberikan

Kami akan banyak menggunakan asumsi untuk menerapkan rekomendasi bisnis di atas, namun demikian diharapkan simulasi yang sedang kami rumuskan ini akan representative.

1. Materi presentasi

Sampai H-1, kami mungkin akan melakukan beberapa update dan adjustment baik pada sourcecode maupun pada materi presentasi.