



ABB

Azərbaycan Beynəlxalq Bankı

Azərbaycan Beynəlxalq Bankı

Müştərinin məhsulu alma analizi



Azərbaycan Beynəlxalq Bankı

Müştəri Analizi

313

Müştəri Sayı

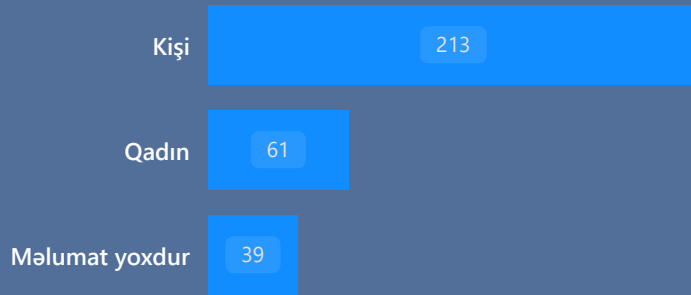
1,25K

Ortalama Əməliyyat sayı

18K

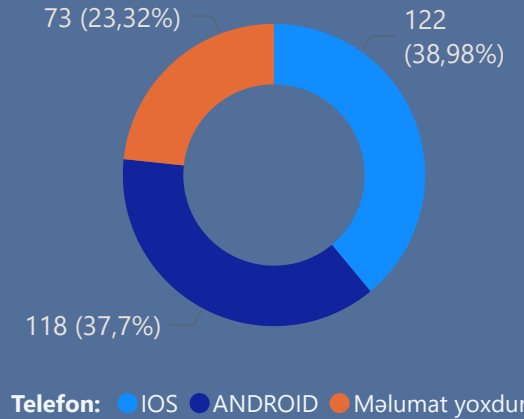
Ortalam Cari balans

Cinsə görə Müştəri Sayı



Müştəri Sayı

Telefon istifadəsinə görə Müştəri Sayı



Telefon: IOS ANDROID Məlumat yoxdur

Əməliyyatların sayı

0 46463

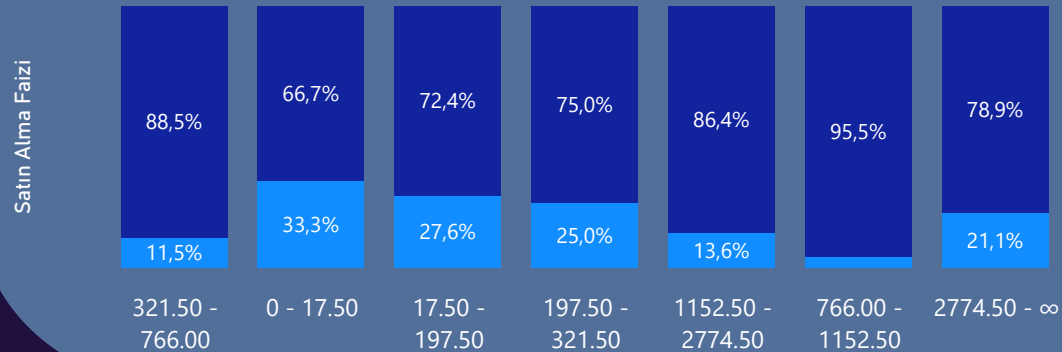


ATM əməliyyatları arasında orta gün

All

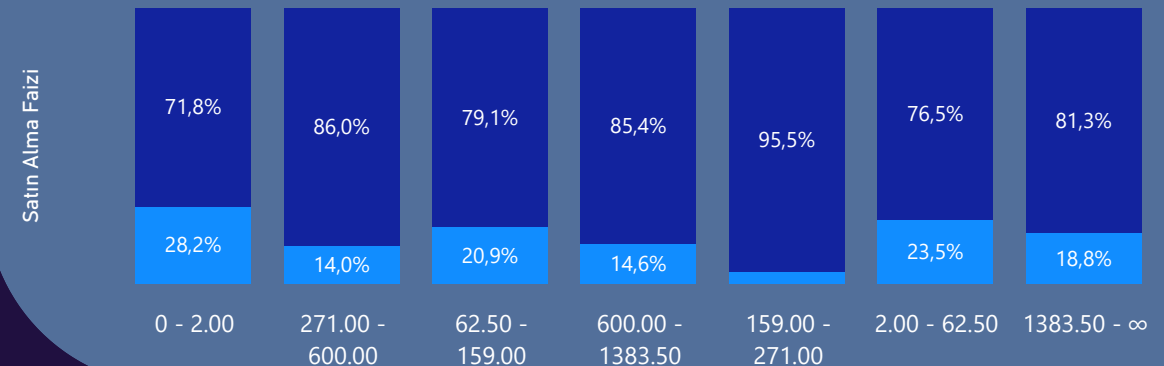
Əməliyyatların say aralıqlarına görə satın alma faizi

Satın alma Xidməti alıb Xidməti almayıb



Nağd əməliyyatların median aralıqlarına görə satın alma faizi

Status: Xidməti alıb Xidməti almayıb





Azərbaycan Beynəlxalq Bankı

Müştəri Analizi

Telefon

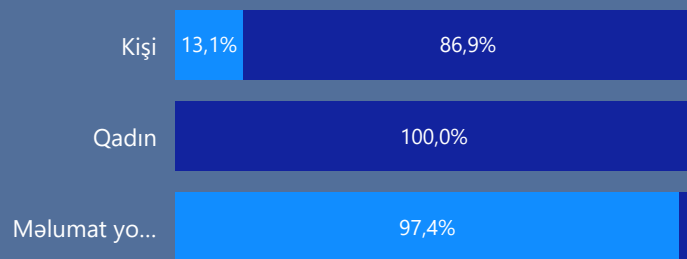
All

Cins

All

Cinsə görə Satın alma faizi

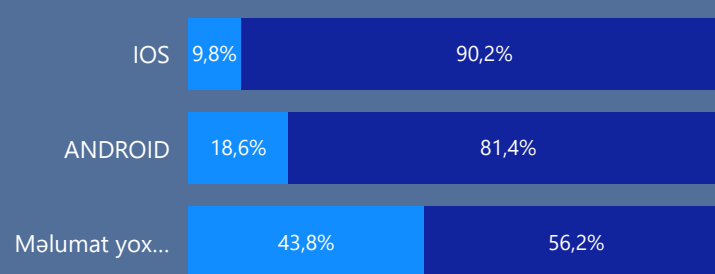
Satın alma ● Xidməti alıb ● Xidməti almayıb



Satın alma Faizi

Telefon növünə görə Satın alma faizi

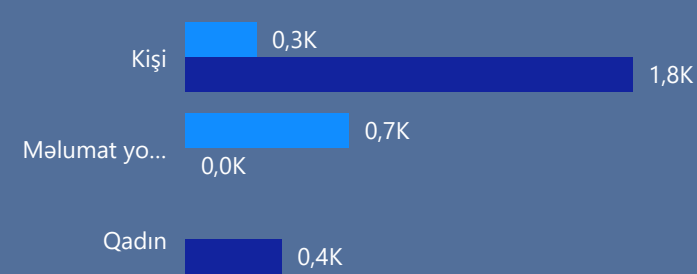
Təhsil: ● Xidməti alıb ● Xidməti almayıb



Satın alma faizi

Cinsə görə Ortalama Əməliyyat sayı

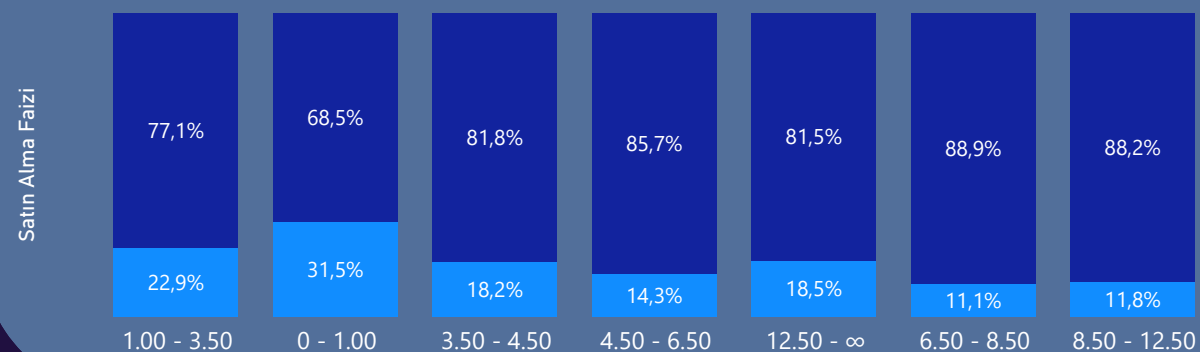
Satın alma ● Xidməti alıb ● Xidməti almayıb



Ortalama Əməliyyatların sayı

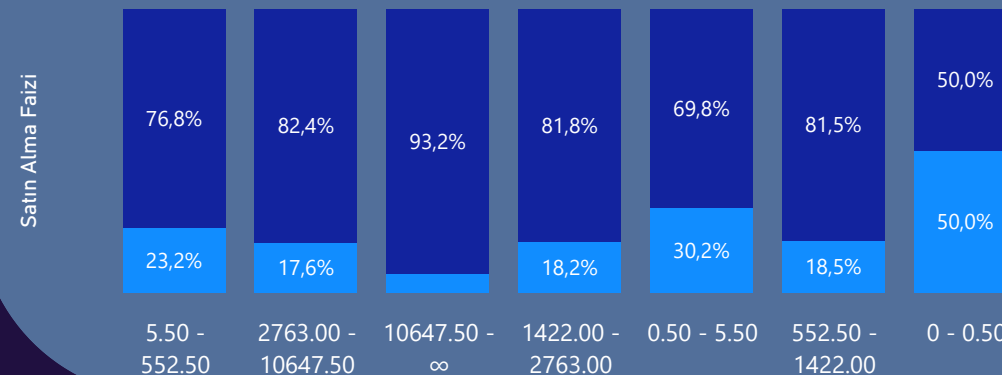
ATM əməliyyatları arasında orta gün aralıqlarına görə satın alma faizi

Satın alma ● Xidməti alıb ● Xidməti almayıb



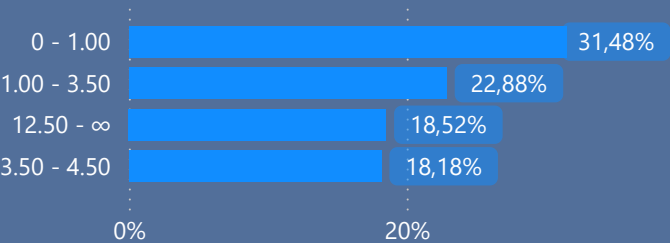
Cari balans aralıqlarına görə satın alma faizi

Status: ● Xidməti alıb ● Xidməti almayıb

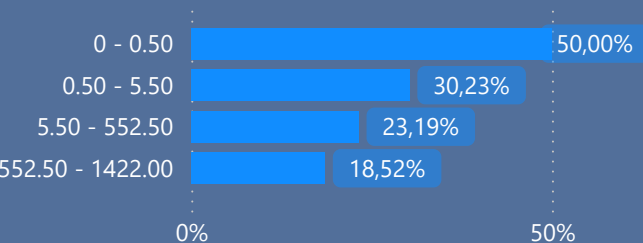




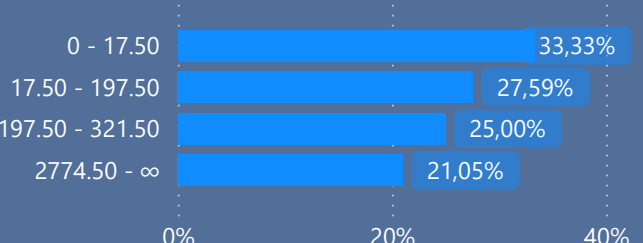
ATM əməl arasında orta günə görə satın alma



Cari balans aralığına görə satın alma (%-lə)



Əməliyyatlar sayı aralığına görə satın alma (%-lə)



Cins

Məlumat yoxdur

ATM əməliyya...

1.00 - 3.50

Cari balans_ar...

2763.00 - 10647.50

Əməliyyatları...

197.50 - 321.50

Nağd əməliyy...

271.00 - 600.00

Telefon

Satın alma faizi
21,09%

Məlumat yoxdur
97,44%

Kişi
13,15%

1.00 - 3.50
100,00%

12.50 - ∞
100,00%

3.50 - 4.50
100,00%

1422.00 - 2763.00
100,00%

2763.00 - 10647....
100,00%

5.50 - 552.50
100,00%

197.50 - 321.50
100,00%

321.50 - 766.00
100,00%

0 - 2.00
100,00%

271.00 - 600.00
100,00%

Məlumat yoxdu
100,00%

Key influencers Top segments

What influences Satın alma to be

Xidməti alıb

?

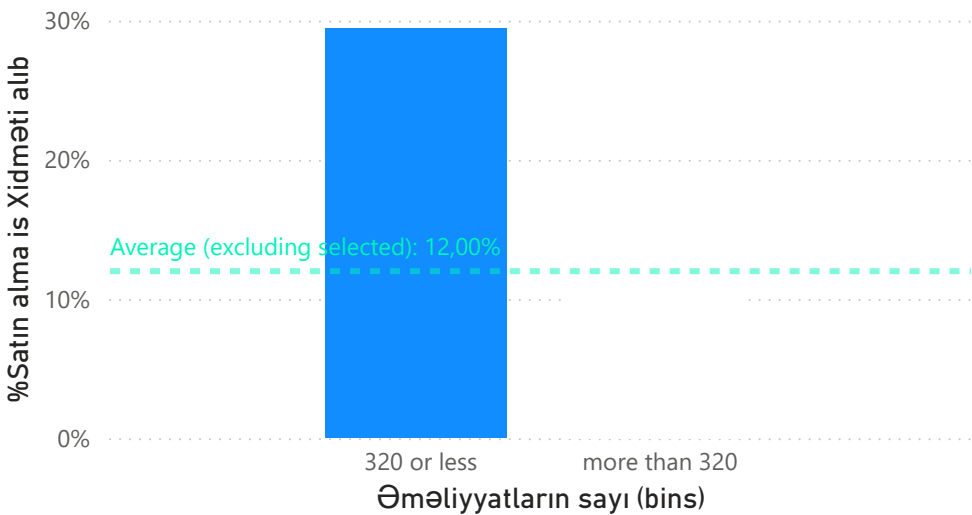
When...

....the likelihood of Satın
alma being Xidməti alıb
increases by

Əməliyyatların sayı is 320
or less

2.45x

← Satın alma is more likely to be Xidməti alıb when Əməliyyatların sayı is 320 or less than otherwise (on average).



☐ Only show values that are influencers



Azərbaycan Beynəlxalq Bankı

Analizin Nəticələri

Analizin Nəticələri :

- 1) Kişi müştərilərimiz qadınlara nisbətə 2 dəfə çoxdur. (etdiyimiz təklifdə bunu nəzərə almalıyıq yaxud hər kateqoriyaya ayrıca təklif etməliyik.)
- 2) Telefon növü barəsində dəqiq söz demək olmur. Çünki burda null value-lar. Bu başqa avadanlıqla girilmiş ola bilər yaxud məlumat əskikliyi ola bilər. (Araşdırmaq lazımdı)
- 3) Əməliyyat sayı (0-17.5) olanlar yeni məhsulu almaq ehtimalı daha yüksəkdir:
Fərziyyələr:
 - Müştəri təklifi birinci dəfədir təcrübə edir və ona uyğun olub-olmadığına baxır.
 - Çox transaksiya edən müştərilər arasında bizdən churn edən müştərilər ola bilər. Bu müştərilər ortalama faizi aşağı salır.
- 4) Qadın müştərilərimiz sayca az olsa belə, məhsulu alma ehtimalı daha yüksəkdir.
- 5) Kişi müştərilərimiz arasından məhsulu alanların ortalama əməliyyat sayı məhsulu almayanlara nisbətə (təxmini) 9 dəfə azdır.
- 6) Cari balans daha az olanlar məhsuldan yararlanmağa daha meyllidir.
- 7) Daha aktiv müştərilərimizin axtardığı məhsuldur. (ATM istifadə tezliyindən görə bilərik.)

Səbəb-nəticə analiz nəticələri:

- 1) 1-ci böyük təsir cari balans sütunu göstərir belə ki, cari balans (0-0.50) olanlar 50/50 məhsuldan istifadə edib.
- 2) Müvafiq olaraq :
 - Təsir sırası
 1. Cari balans aralığı : "0-50"
 2. ATM əməliyyatları arasında orta gün intervalı aralığı : "12.5 - ∞"
 3. Cins : "Qadın"
 4. Əməliyyatların sayı aralığı : "2774.5 - ∞"
 5. Nağd əməliyyatların medianı aralığı : "600.0 - 1383.5"
 6. Telefon : "Android"
- 3) Ən sonuncu faktor telefon növüdür.
- 4) Xidməti alması üçün: əməliyyat sayı 320 -dən az olanlar digərlərinə nisbətə 2.45x dəfə çox meyllidir.

Analizlərdən belə məlum olur ki etdiyimiz kompaniya daha çox qadın və aşağı büdcəli müştərilərin marağına səbəb olub.