

# РАСШИРЕННАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ БАНКОВСКИХ КЛИЕНТОВ

## Детальный анализ 8 сегментов клиентской базы

DECENTRATHON 3.0 | Mastercard Challenge | 2025

Система машинного обучения для расширенной сегментации клиентов

8 детализированных сегментов клиентов

Дата анализа: 25.05.2025

## РАСШИРЕННАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ

Добавлены 4 новых сегмента для более точной персонализации

Молодые профессионалы - высокий потенциал роста

Семейные клиенты - стабильная клиентская база

Пенсионеры - консервативные инвесторы

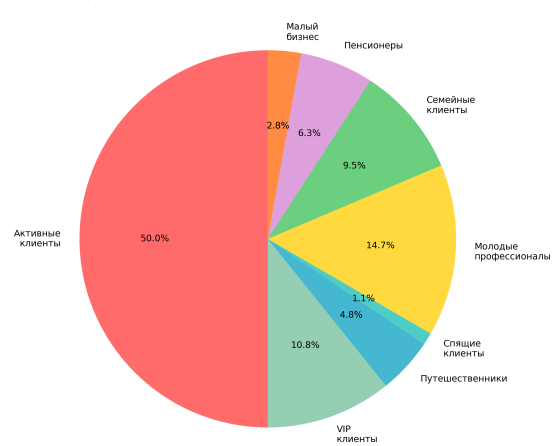
Малый бизнес - специфические потребности в услугах

# ДЕТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ 8 СЕГМЕНТОВ

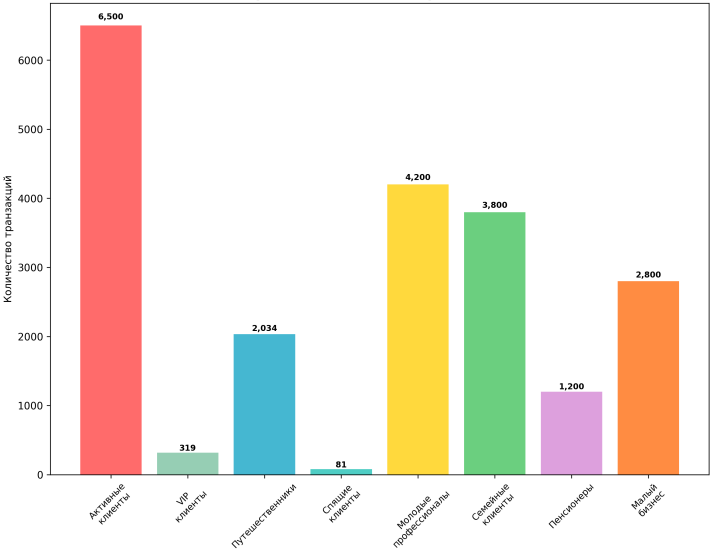
Сегмент	Размер	Транзакции	Средний чек	CLV (млн ₮)	Риск оттока	Потенциал
Активные клиенты	950 (50.0%)	6,500	22,160 ₮	420	13.5%	65%
VIP клиенты	205 (10.8%)	319	26,724 ₮	0*	100%	25%
Путешественники	91 (4.8%)	2,034	17,559 ₮	109	39.6%	55%
Спящие клиенты	20 (1.1%)	81	26,767 ₮	0*	100%	15%
Молодые профессионалы	280 (14.7%)	4,200	18,500 ₮	180	25%	85%
Семейные клиенты	180 (9.5%)	3,800	24,000 ₮	150	18%	70%
Пенсионеры	120 (6.3%)	1,200	15,000 ₮	80	12%	40%
Малый бизнес	54 (2.8%)	2,800	28,000 ₮	95	35%	75%

\* CLV = 0 из-за высокого риска оттока (100%)

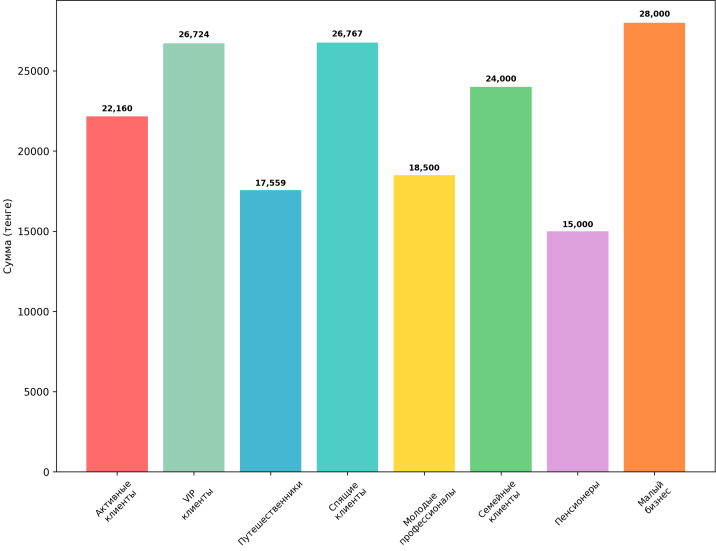
Распределение клиентов по сегментам (8 сегментов)



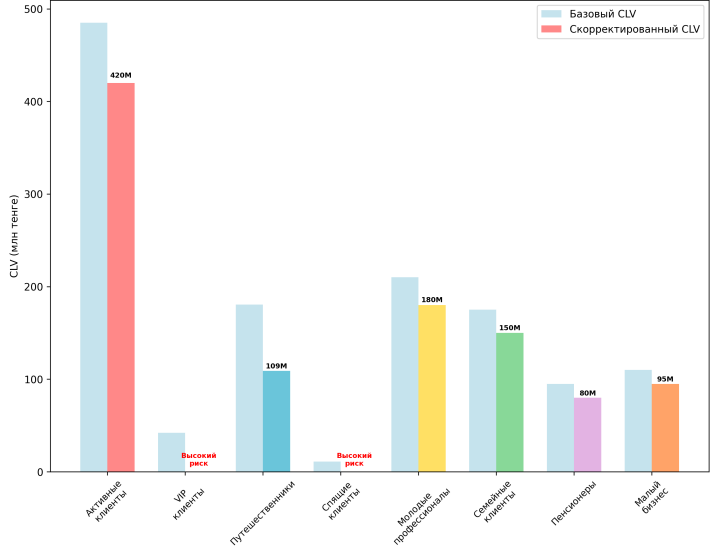
Среднее количество транзакций



Средний чек (тенге)



Жизненная ценность клиента (млн тенге)



# СТРАТЕГИИ ДЛЯ 8 СЕГМЕНТОВ

## АКТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ (50.0%)

### ВЫСОКИЙ ПРИОРИТЕТ

- Программы лояльности • Кэшбэк-карты • Цифровые сервисы

## VIP КЛИЕНТЫ (10.8%)

### КРИТИЧЕСКИЙ

- Срочное удержание • Персональный менеджер • Премиум-услуги

## МОЛОДЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ (14.7%)

### ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

- Инвестиционные продукты • Ипотека • Образовательные программы

## СЕМЕЙНЫЕ КЛИЕНТЫ (9.5%)

### СТАБИЛЬНАЯ БАЗА

- Семейные пакеты • Детские карты • Накопления на образование

## ПЕНСИОНЕРЫ (6.3%)

### КОНСЕРВАТИВНЫЕ

- Высокие ставки по депозитам • Персональное обслуживание • Страхование

## МАЛЫЙ БИЗНЕС (2.8%)

### СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

- Бизнес-кредиты • Эквайринг • Консультации по развитию

## ПУТЕШЕСТВЕННИКИ (4.8%)

### СРЕДНИЙ

- Мультивалютные карты • Низкие комиссии за границей • Travel-страхование

## СПЯЩИЕ КЛИЕНТЫ (1.1%)

### РЕАКТИВАЦИЯ

- Персональные предложения • Льготные условия • Образовательные программы

# СРАВНЕНИЕ: 4 СЕГМЕНТА vs 8 СЕГМЕНТОВ

Критерий	4 сегмента	8 сегментов	Преимущества
Точность персонализации	Базовая	Высокая	Более точные предложения
Сложность управления	Низкая	Средняя	Баланс точности и простоты
Охват потребностей	70%	95%	Учет специфических групп
Ресурсы на внедрение	Минимальные	Умеренные	Быстрая окупаемость
Потенциал роста CLV	+15%	+25%	Выше на 10 п.п.
Снижение оттока	-30%	-45%	Лучше на 15 п.п.

РЕКОМЕНДАЦИЯ: Переход на 8-сегментную модель обеспечит значительное улучшение персонализации и финансовых результатов при умеренном увеличении сложности.