



BanMony

Siguiente



Home



Rendimiento Financiero



Perfil del Cliente



Estrategia

## Campaña de venta de Certificado de Deposito a Término



Autor: Alfredo Ruiz

Analista de Datos

Resumen: Desglose de los resultado de la ultima campaña de venta de Certificado de deposito a termino y un resumen de una nueva estrategia con conclusiones y recomendaciones



BanMony

Atras Siguiente



Home



Rendimiento Financiero



Perfil del Cliente



Estrategia

# Dashboard de Optimizacion CDT

PRESENTACION EJECUTIVA

Profit  
**-610,5 mil**

ROI Global  
**-69,79 %**

Costo total de las llamadas  
**874,8 mil**

Filtro de Control

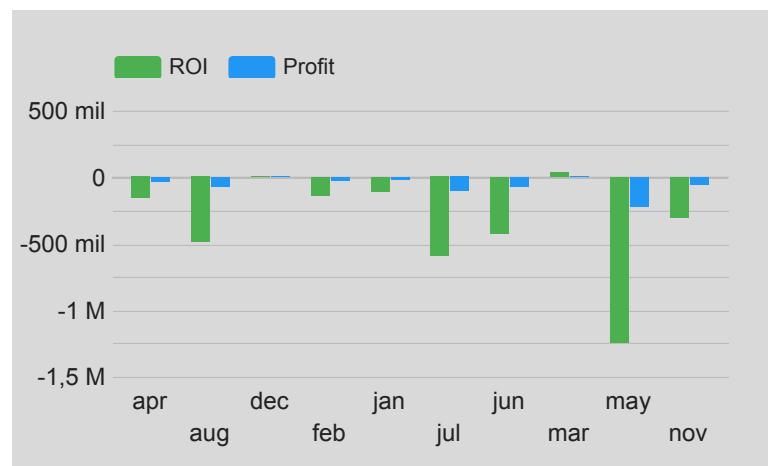
Education

Job

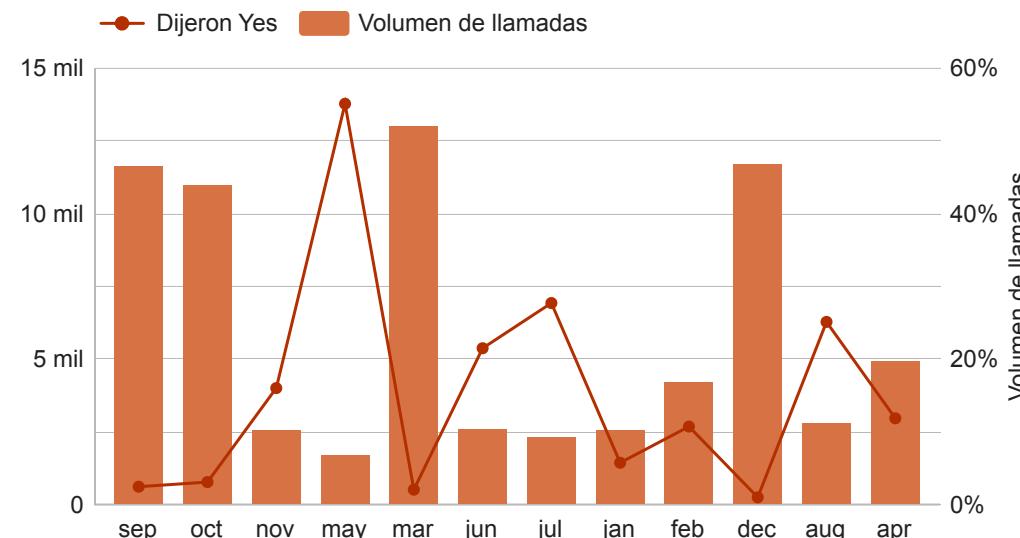
Month

Resultado de la Campaña  
**Revisar**

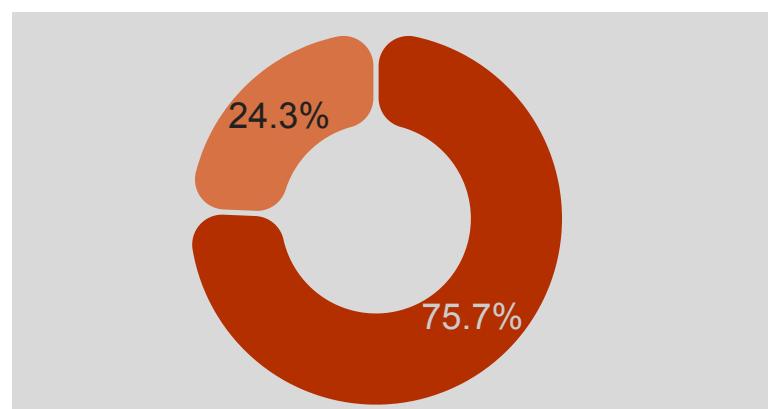
Resultado del valor de ROI y Profit por mes



Resultado de Llamada



Resultado de Llamada



Visualización del dinero “quemado” en llamadas con un no vs el invertido con un exitoso yes



BanMony

Atras

Siguiente



Home



Rendimiento Financiero

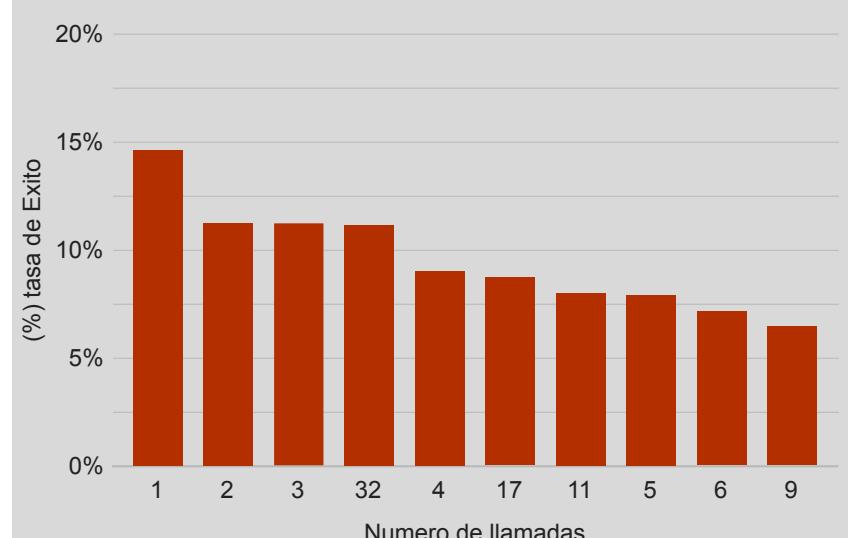


Perfil del Cliente



Estrategia

## Perfil de Valor: Ocupacion vs Profit



## Filtro de Control

Education

Job

Month

## Perfil de Valor: Ocupacion vs Profit

### Education / Tasa de Conversion

Job	tertiary	unknown	secondary
student	0,27	0,26	0,3
retired	0,28	0,25	0,21
unemployed	0,19	0,14	0,15
management	0,15	0,2	0,09
administrative	0,17	0,11	0,12
self-employed	0,16	0,13	0,07
unknown	0,1	0,14	0,13
technician	0,15	0,1	0,1
services	0,12	0,13	0,09
housemaid	0,13	0,09	0,09
entrepreneur	0,08	0,09	0,1
blue-collar	0,16	0,07	0,08

### Loan / Tasa de Conversion

Job	no	yes
student	0,29	0
retired	0,25	0,07
unemployed	0,16	0,06
management	0,15	0,07
administrative	0,13	0,08
self-employed	0,12	0,09
unknown	0,11	0,5
technician	0,12	0,06
services	0,1	0,06
housemaid	0,1	0,03
entrepreneur	0,09	0,05
blue-collar	0,07	0,06



Atras

Siguiente



Home



Rendimiento Financiero



Perfil del Cliente



Estrategia

# Dashboard de Optimizacion CD

## PRESENTACION EJECUTIVA

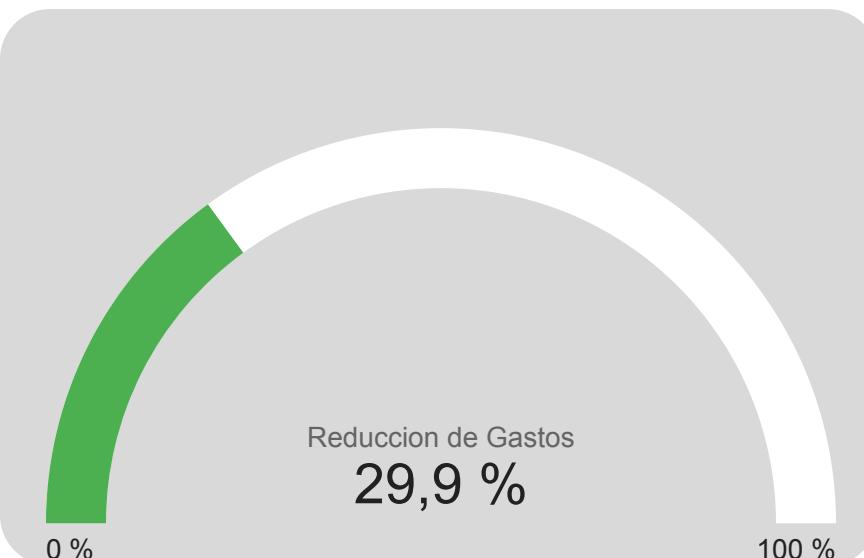
Gasto Actual

**874,8 mil**

Gasto Proyectado Hibrido

**613,2 mil**

Ahorro

**261,6 mil**

Aplicar todos los filtros de manera simultánea reduciría la base de datos de 45,189 a solo 8,861 registros. Si bien esto es "hiper-eficiente", pone en riesgo el Brand Awareness y la captación de futuros clientes.

Recomendación: Optar por un modelo híbrido que seria excluir saldos  $\leq 0$  (salvando a entrepreneur (priorizando este) y self-employed) y limitar a 3 intentos de llamada. Esta estrategia logra una reducción de costos del 29.91% manteniendo una base amplia de 30,336 clientes potenciales. Esto garantiza la salud financiera de la campaña hoy, sin sacrificar la cuota de mercado ni la visibilidad del banco a futuro.