# Summary of Insights and Recommendations

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Descriptions | Key Insights | Recommendations |
| Spending Timeline  A graph with blue lines  AI-generated content may be incorrect. | Upward trend with seasonal peaks (likely linked to holidays/shopping events). */* ***Xu hướng tăng theo mùa*** *(có thể liên quan đến các ngày lễ/sự kiện mua sắm).* | Align promotions with seasonal spikes; implement loyalty programs to stabilize off-season spending. */* ***Khuyến mãi theo mùa****; triển khai* ***khách hàng thân thiết*** *để ổn định chi tiêu ngoài mùa.* |
| MCC Category Analysis  A graph of a number of people  AI-generated content may be incorrect. | Dining & Shopping MCCs dominate repeat transactions. */ Các lĩnh vực* ***ăn uống và mua sắm chiếm ưu thế*** *trong các giao dịch được thực hiện.* | Introduce cashback, discounts, or loyalty points specifically for Dining & Shopping categories. */ Giới thiệu* ***chương trình hoàn tiền, giảm giá hoặc điểm thưởng*** *dành riêng cho các hạng mục Ăn uống & Mua sắm.* |
| Spending by Credit Limit Group  A graph of different colored bars  AI-generated content may be incorrect. | Higher credit limits correlate with higher spending; low limit group contributes the least. / ***Hạn mức tín dụng cao hơn tương quan với chi tiêu cao hơn****; nhóm hạn mức thấp đóng góp ít nhất.* | Tailor offers by limit: upsell to medium/upper-medium group; provide controlled credit upgrades for low-limit group. / *Tùy chỉnh ưu đãi theo hạn mức:* ***bán thêm cho nhóm trung bình/trung bình cao****; cung cấp nâng* ***tín dụng có kiểm soát*** *cho nhóm có hạn mức thấp.* |
| Average Credit Limit by Group  A graph of different colored bars  AI-generated content may be incorrect. | Clear stepwise increase across groups; top-tier has significantly higher limits. / *Xu hướng tăng dần rõ ràng theo từng nhóm;* ***nhóm cao cấp nhất có trung bình hạn mức cao*** *hơn đáng kể.* | Offer premium services to top-tier; design gradual upgrade paths for mid-tier customers. / *Cung cấp* ***dịch vụ cao cấp cho khách hàng hàng đầu****; thiết kế lộ trình* ***nâng cấp dần dần cho khách hàng tầm trung****.* |
| Customer Clusters  A chart with numbers and dots  AI-generated content may be incorrect. | Cluster 1 generates the highest value; Cluster 0 has potential but low income; Cluster 2 riskier with low credit. */* ***Phân khúc #1 tạo ra giá trị cao nhất****; Phân khúc # 0 có tiềm năng nhưng thu nhập thấp; Phân khúc #2 rủi ro hơn do điểm tín dụng thấp.* | Prioritize marketing to Cluster 1, nurture Cluster 0 with affordable products, apply stricter controls + education to Cluster 2. */ Ưu tiên* ***tiếp thị Phân khúc #1****, nuôi dưỡng* ***Phân khúc #0 với các sản phẩm giá rẻ****, áp dụng biện pháp* ***kiểm soát*** *chặt chẽ hơn + giáo* ***dục cho Phân khúc #2****.* |