

АНАЛИЗ ДАННЫХ БАНКОВСКИХ ТРАНЗАКЦИЙ

выполнила Останина Юлиана Юрьевна

В РАМКАХ КУРСА АНАЛИЗА ДАННЫХ

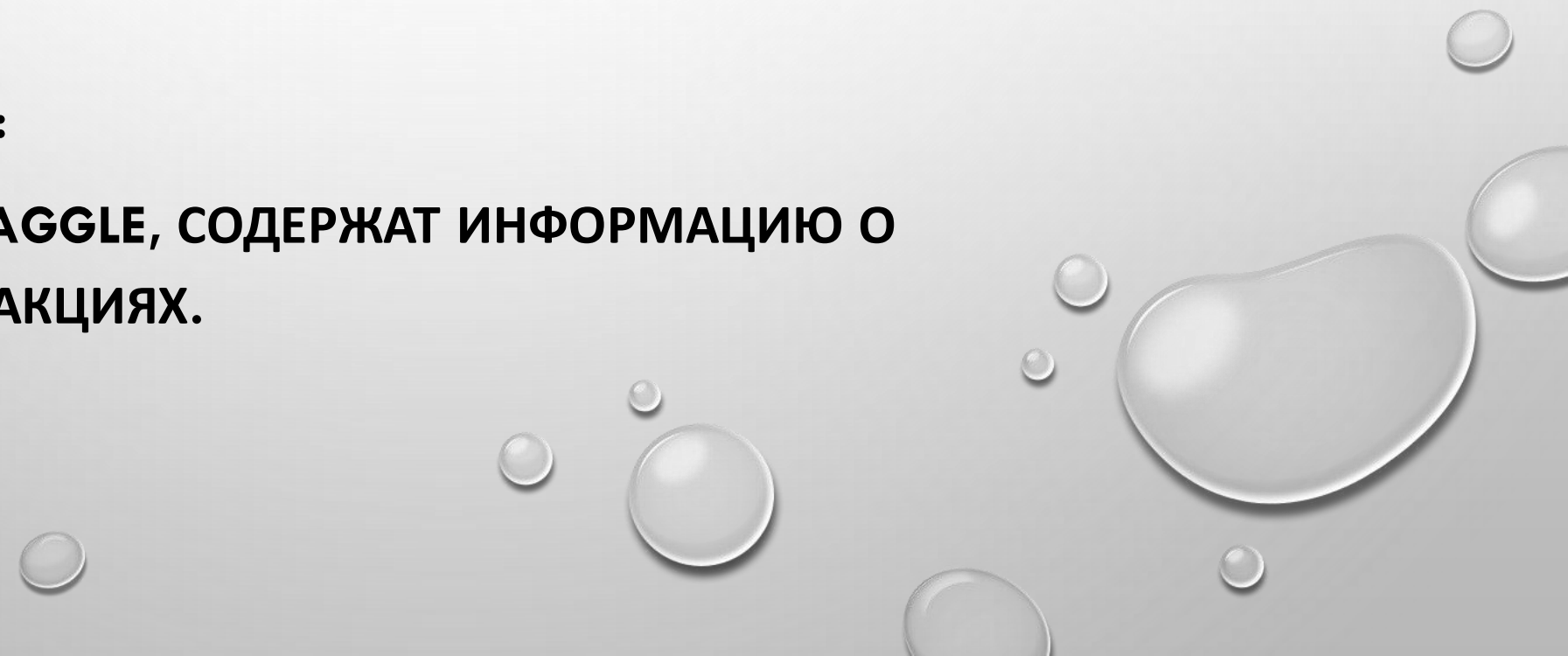


ЦЕЛЬ АНАЛИЗА:

**ОЦЕНКА ДАННЫХ БАНКОВСКИХ ТРАНЗАКЦИЙ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ
КЛЮЧЕВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КЛИЕНТОВ И ИХ ПОВЕДЕНИЯ.**

ИСТОЧНИК ДАННЫХ:

**ДАННЫЕ ВЗЯТЫ С KAGGLE, СОДЕРЖАТ ИНФОРМАЦИЮ О
БАНКОВСКИХ ТРАНЗАКЦИЯХ.**



ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ДАННЫХ

КОЛИЧЕСТВО УНИКАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ: 838 459

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ТРАНЗАКЦИЙ: 984 437

СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ТРАНЗАКЦИЙ НА ОДНОГО КЛИЕНТА: 1.17

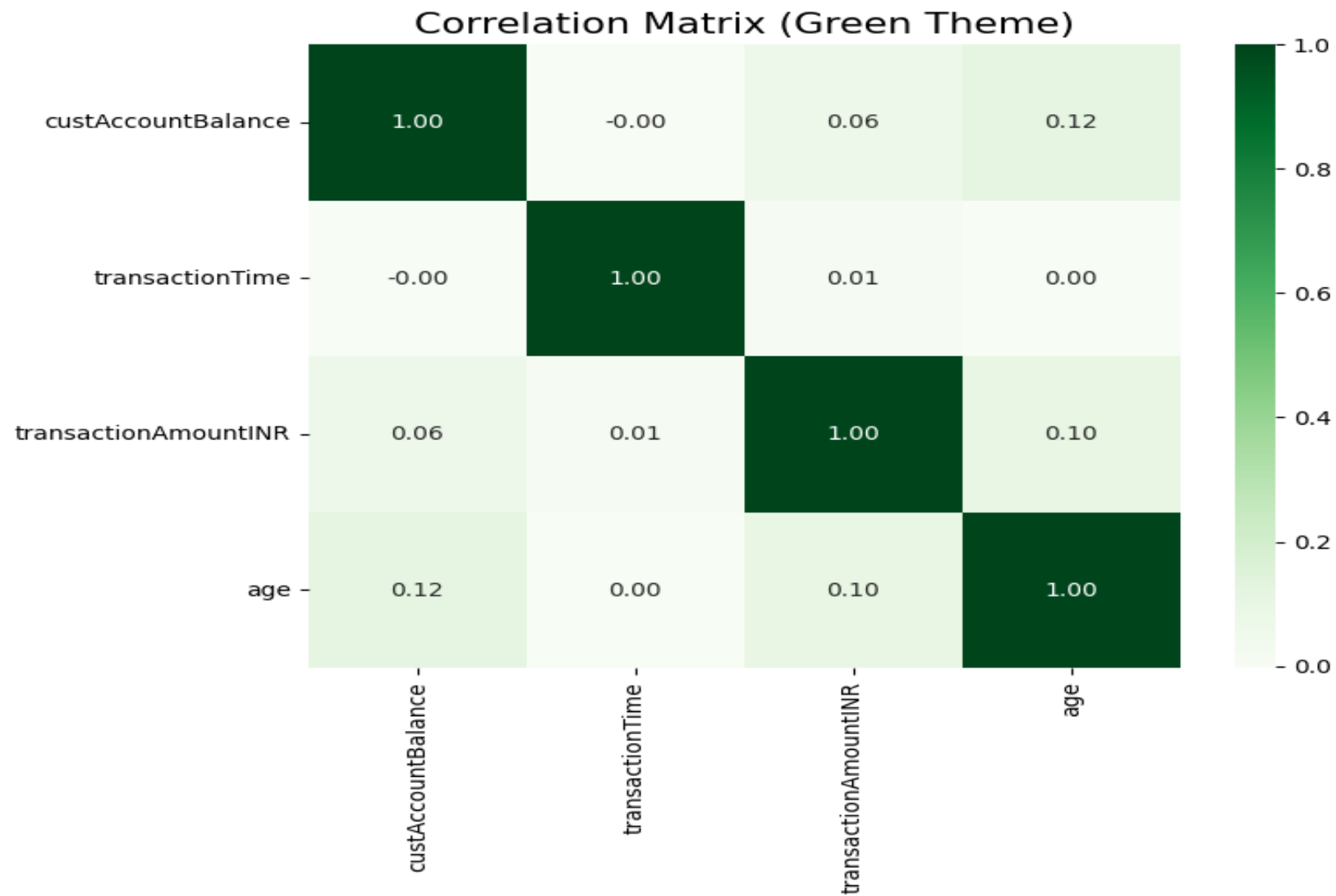
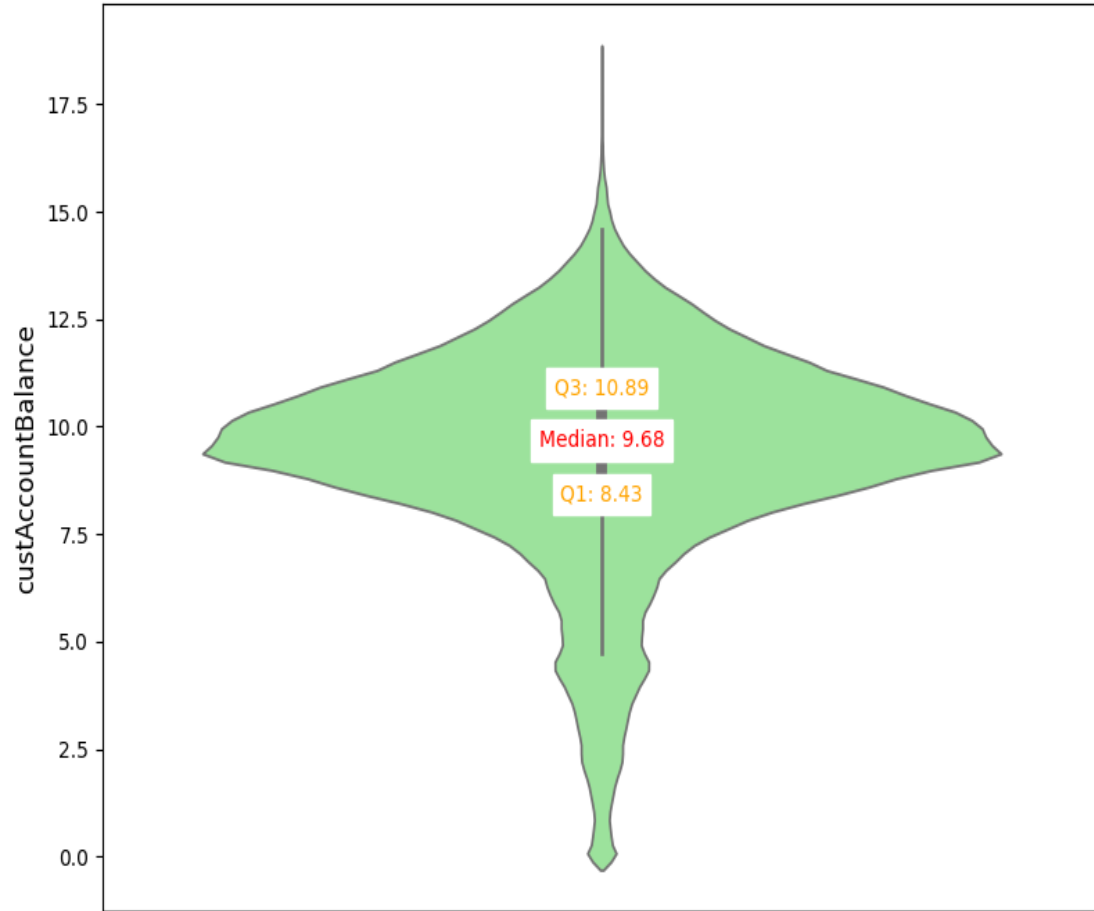
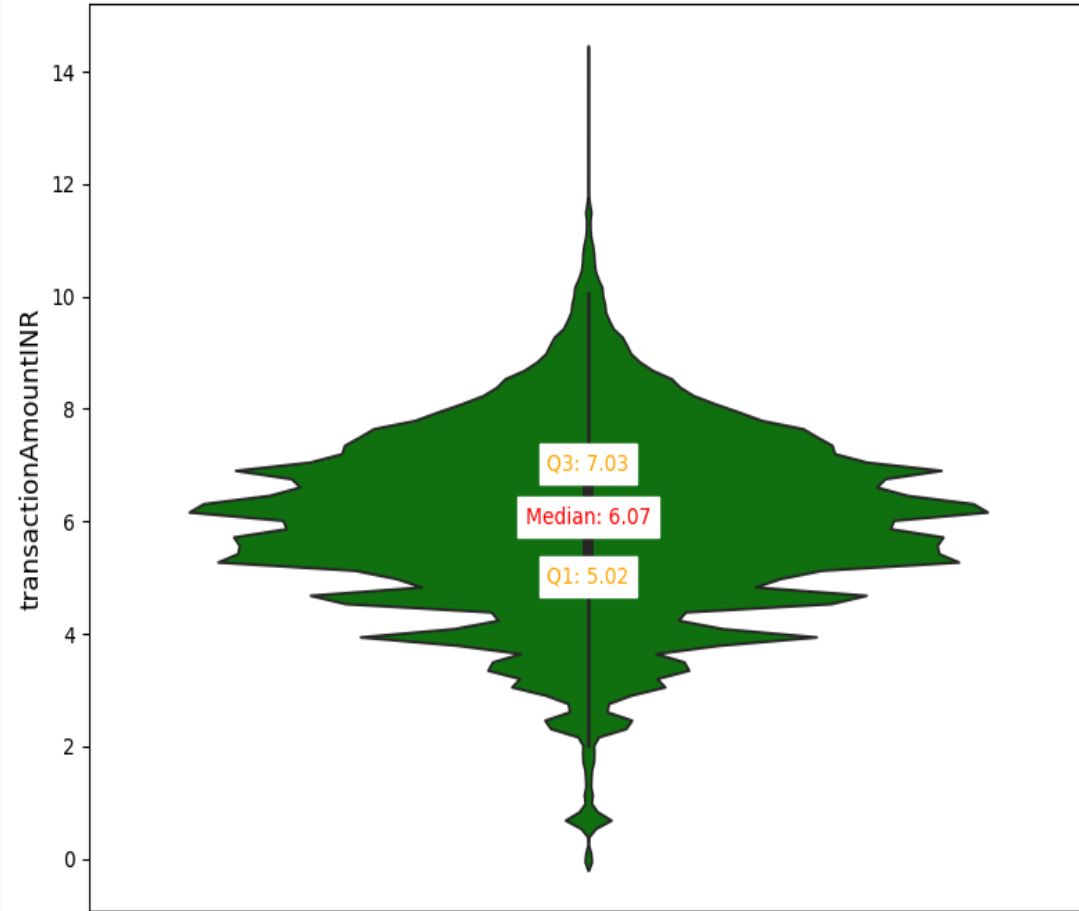


ГРАФИК ПОКАЗЫВАЕТ СЛАБУЮ КОРРЕЛЯЦИЮ МЕЖДУ БАЛАНСОМ СЧЕТА, ВРЕМЕНЕМ ТРАНЗАКЦИИ, СУММОЙ ТРАНЗАКЦИИ И ВОЗРАСТОМ КЛИЕНТОВ.

Распределение custAccountBalance

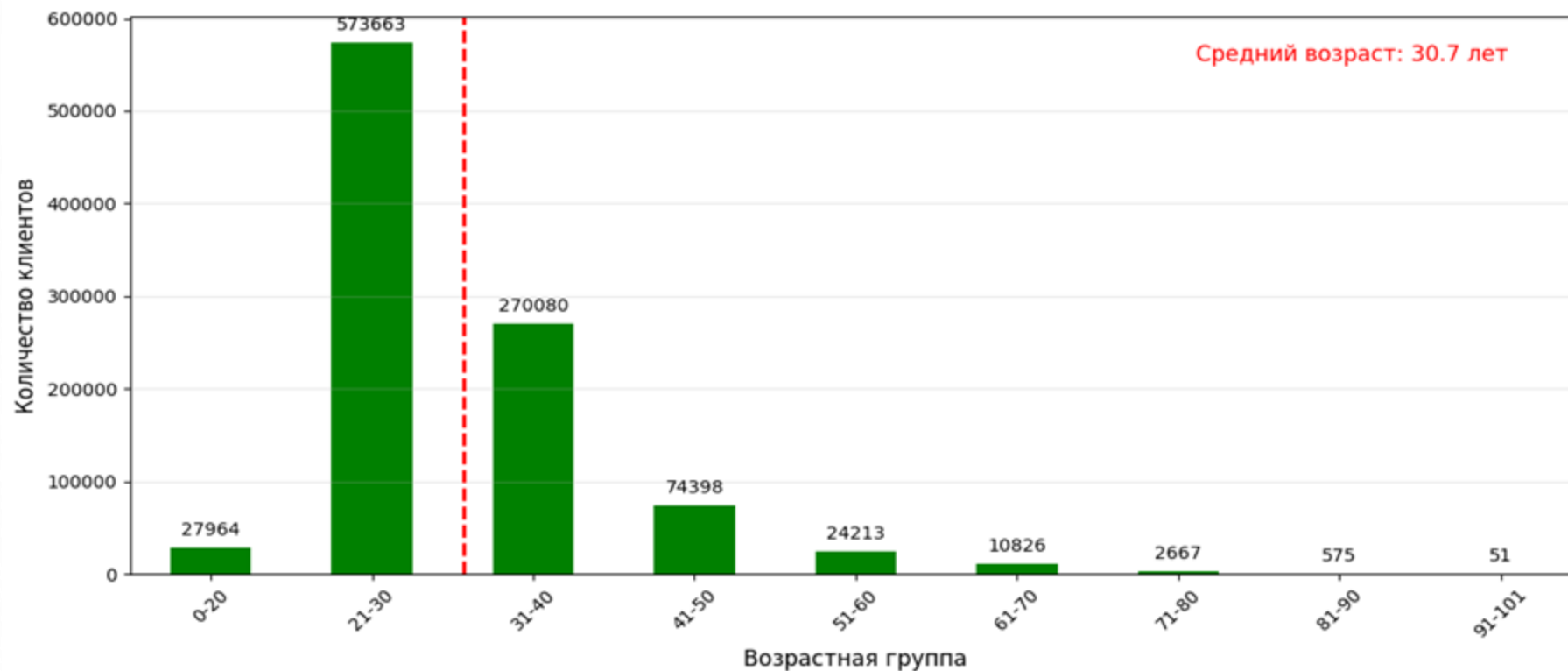


Распределение transactionAmountINR



Оба распределения имеют длинные хвосты, что указывает на наличие крупных счетов и транзакций. Это может быть полезно для определения целевых групп клиентов и оптимизации финансовых операций.

Распределение клиентов по возрастным группам

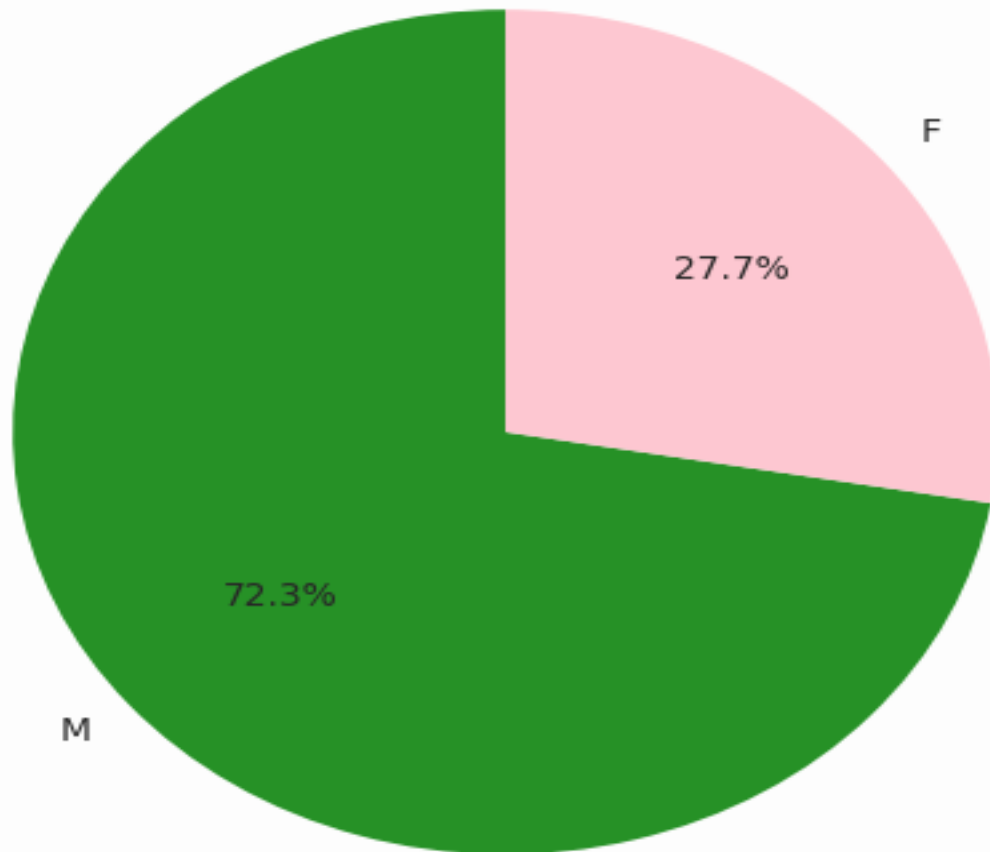


ДИАПАЗОН ВОЗРАСТОВ: ОТ 16 ДО 100 ЛЕТ

СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ: 30.7 ЛЕТ

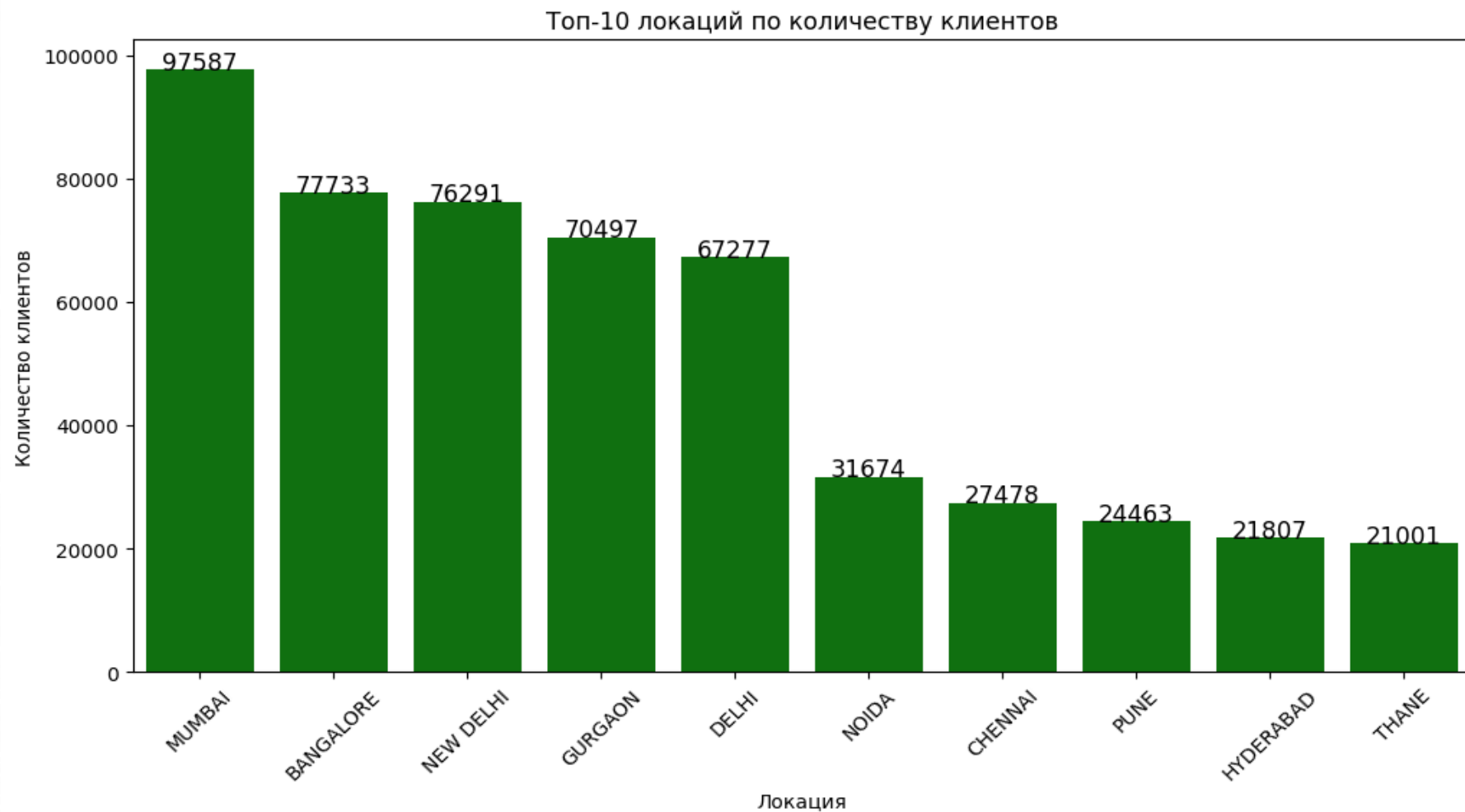
ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ КЛИЕНТОВ НАХОДИТСЯ В ВОЗРАСТЕ ОТ 21 ДО 30 ЛЕТ.

Распределение клиентов по полу

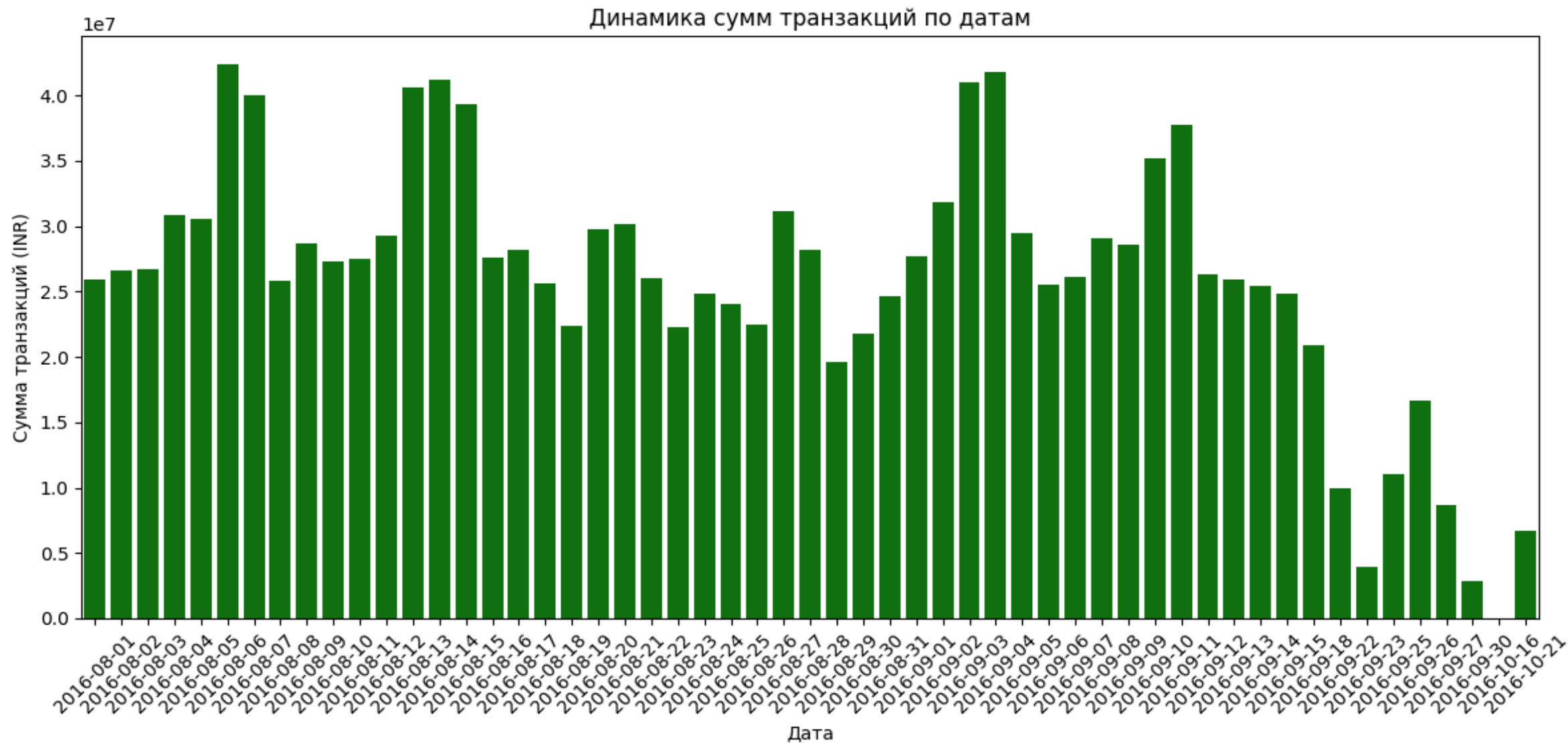


МУЖЧИН ПРИМЕРНО В 2,5 РАЗА БОЛЬШЕ,
ЧЕМ ЖЕНЩИН.

ЭТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ЯВНОМ
ПРЕОБЛАДАНИИ МУЖСКОЙ АУДИТОРИИ.

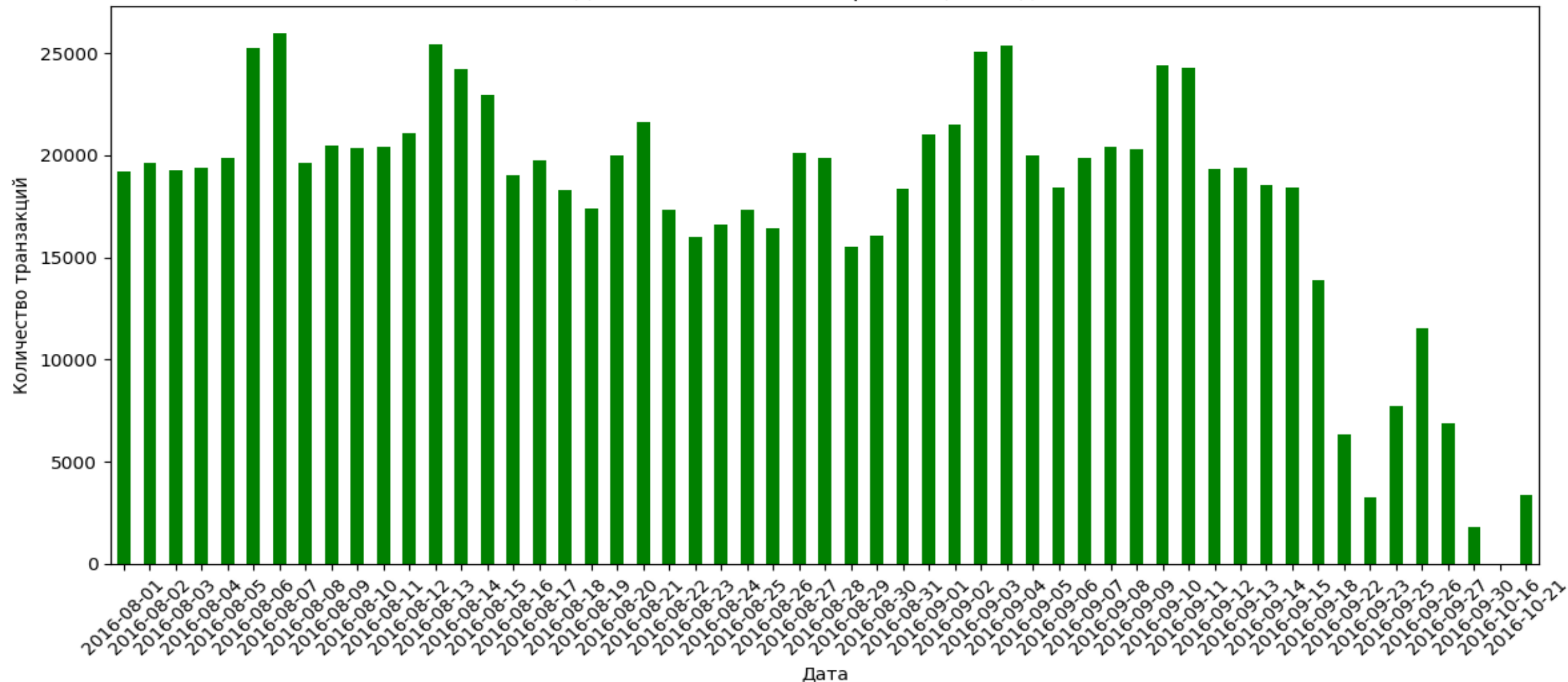


ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ КЛИЕНТОВ СОСРЕДОТОЧЕНА В КРУПНЫХ ГОРОДАХ, ТАКИХ КАК МУМБАИ, ДЕЛИ И ДР.

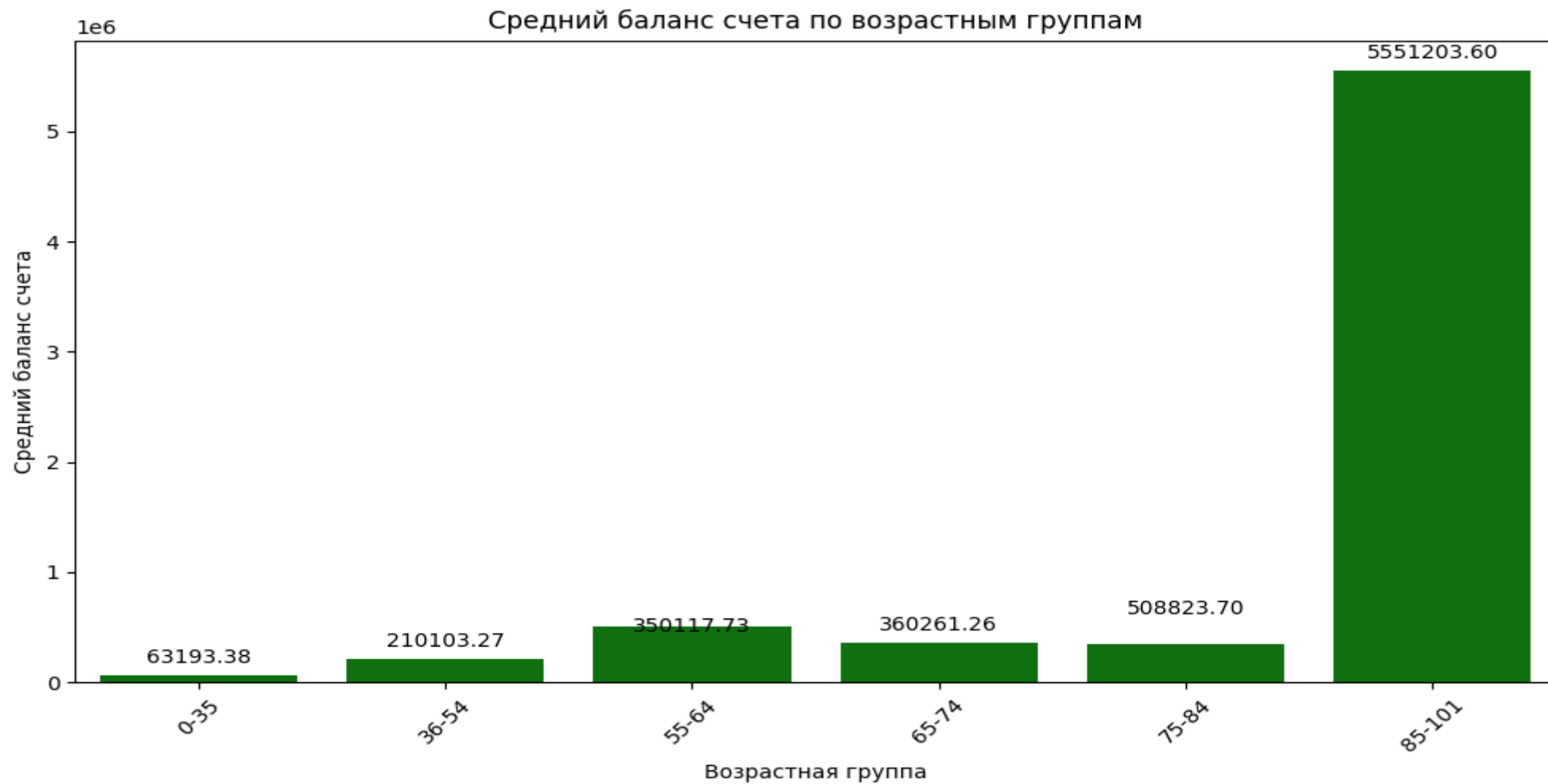


НАБЛЮДАЮТСЯ ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ВСПЛЕСКИ И СПАДЫ, ЧТО МОЖЕТ УКАЗЫВАТЬ НА: РЕГУЛЯРНЫЕ СОБЫТИЯ (НАПРИМЕР, ЗАРПЛАТНЫЕ ДНИ, АКЦИИ, ВЫПЛАТЫ). СЕЗОННОСТЬ (НАПРИМЕР, РОСТ ПЕРЕД ПРАЗДНИКАМИ, СНИЖЕНИЕ В ВЫХОДНЫЕ). ТЕХНИЧЕСКИЕ ИЛИ ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ (СБОИ, ИЗМЕНЕНИЯ В ПОЛИТИКЕ БАНКА).

Динамика количества транзакций по дате

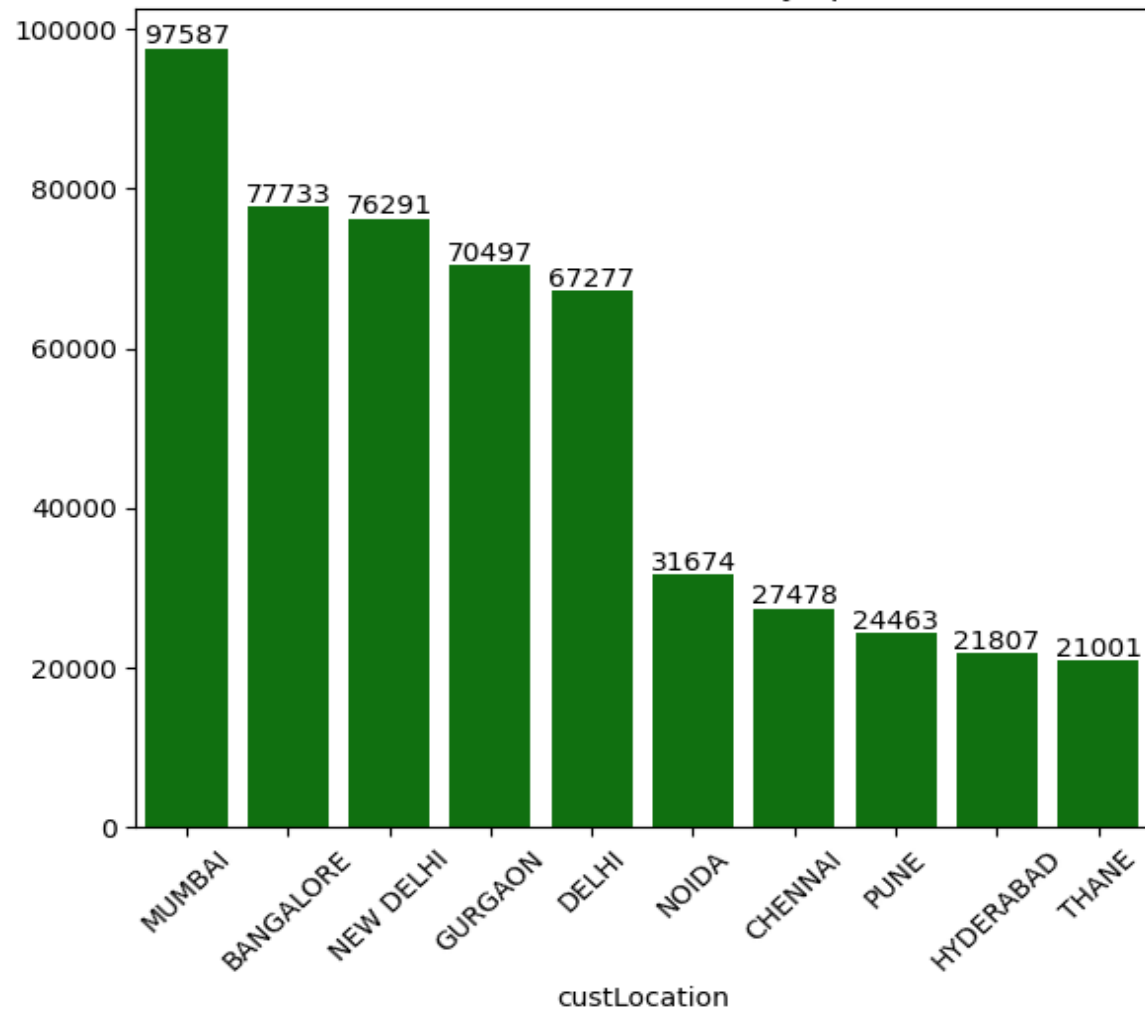


ЭТИ ДАННЫЕ УКАЗЫВАЮТ НА ОПРЕДЕЛЕННЫЕ СЕЗОННЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА БАНКОВСКУЮ АКТИВНОСТЬ, А ТАКЖЕ НА ВОЗМОЖНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ИЛИ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРИЧИНЫ РЕЗКИХ СПАДОВ В ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПЕРИОДЫ.

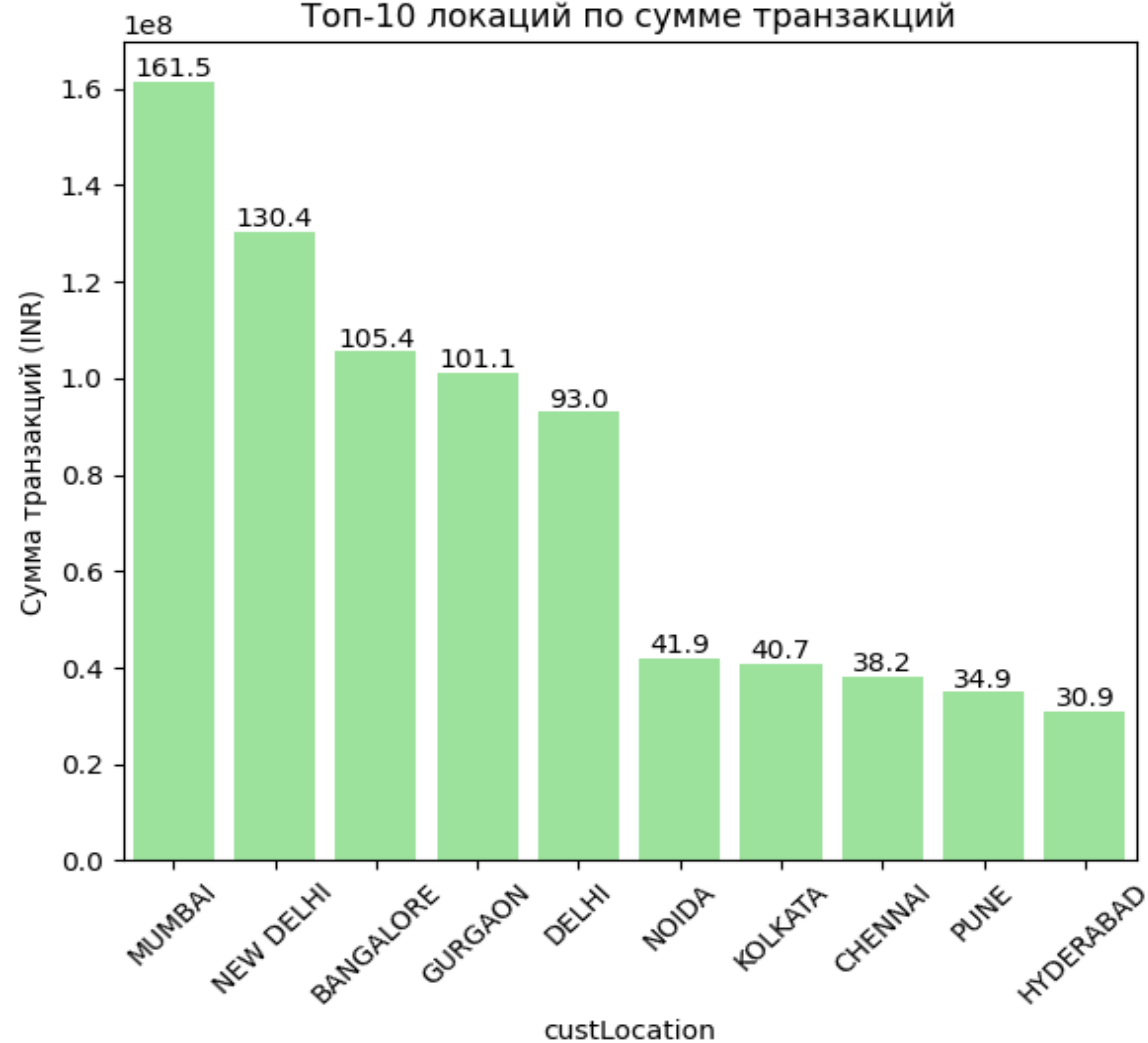


КАЖДЫЙ СЛЕДУЮЩИЙ ВОЗРАСТНОЙ СЕГМЕНТ ИМЕЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЬШОЙ СРЕДНИЙ БАЛАНС. РАЗНИЦА МЕЖДУ САМОЙ МЛАДШЕЙ И СТАРШЕЙ ГРУППОЙ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 15 РАЗ.

Топ-10 локаций по количеству транзакций



Топ-10 локаций по сумме транзакций



МУМБАИ ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ АКТИВНЫМ ФИНАНСОВЫМ ЦЕНТРОМ КАК ПО КОЛИЧЕСТВУ, ТАК И ПО ОБЪЕМУ ТРАНЗАКЦИЙ

Анализ времени транзакций



МИНИМАЛЬНОЕ ВРЕМЯ ТРАНЗАКЦИИ: 0.00 МИНУТ

МАКСИМАЛЬНОЕ ВРЕМЯ ТРАНЗАКЦИИ: 3.93 МИНУТ

СРЕДНЕЕ ВРЕМЯ ТРАНЗАКЦИИ: 2.62 МИНУТ

БОЛЬШИНСТВО ТРАНЗАКЦИЙ ЗАНИМАЮТ ОТ 2 ДО 3 МИНУТ.

РЕКОМЕНДАЦИИ

- РАЗРАБОТАТЬ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ТРАНЗАКЦИЙ.
- СФОКУСИРОВАТЬСЯ НА МОЛОДЫХ КЛИЕНТАХ (ДО 25 ЛЕТ) ЧЕРЕЗ ЦИФРОВЫЕ ПРОДУКТЫ И НАКОПИТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ.
- УСИЛИТЬ СЕРВЕРЫ И ПОДДЕРЖКУ В ПИКОВЫЕ ДНИ (ЗАРПЛАТЫ, АКЦИИ).
- ЗАПУСКАТЬ МАРКЕТИНГОВЫЕ КАМПАНИИ ПЕРЕД СЕЗОННЫМИ СПАДАМИ.
- СОЗДАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СТАРШИХ КЛИЕНТОВ (55+), ФОРМИРУЮЩИХ ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ.
- УКРЕПИТЬ ОТНОШЕНИЯ С КРУПНЫМИ КЛИЕНТАМИ ЧЕРЕЗ ПРЕМИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ.
- РАЗРАБОТАТЬ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЖЕНЩИН-КЛИЕНТОВ.
- УСИЛИТЬ ПРИСУТСТВИЕ В ФИНАНСОВО АКТИВНЫХ ГОРОДАХ (НЬЮ-ДЕЛИ, БАНГАЛОР).
- ПРИВЛЕКАТЬ КЛИЕНТОВ В МЕНЕЕ АКТИВНЫХ РЕГИОНАХ ЧЕРЕЗ ЛОКАЛЬНЫЕ КАМПАНИИ.
- АНАЛИЗИРОВАТЬ СНИЖЕНИЕ АКТИВНОСТИ В СЕНТЯБРЕ И ПРЕДОТВРАЩАТЬ ЕГО.
- ВНЕДРИТЬ МОНИТОРИНГ ДЛЯ БЫСТРОГО РЕАГИРОВАНИЯ НА СБОИ.
- ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДАННЫЕ БАЛАНСОВ И ТРАНЗАКЦИЙ ДЛЯ ТОЧНОГО ТАРГЕТИНГА.
- СЕГМЕНТИРОВАТЬ АУДИТОРИЮ ПО ВОЗРАСТУ, ПОЛУ И ГЕОГРАФИИ ДЛЯ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ.

СПАСИБО!

ЮЛИАНА ОСТАНИНА

+7(926)152-90-92