Para poder construir tu audiencia similar a partir de esta cantidad de información, podrías seguir los siguientes pasos:

1. Segmenta tu base de datos: Primero, segmenta tu base de datos para identificar a aquellos clientes que ya tienen el producto que quieres promover (en este caso, el leasing). Presta especial atención a las características que estos clientes comparten, tanto en términos demográficos como en comportamiento financiero.
2. Crea un perfil de cliente objetivo: Basándote en tu análisis anterior, crea un perfil de cliente "ideal" que ya posee un leasing. Esto podría incluir ciertos rangos de "Amount $ Inflows", la presencia de un oficial de relación, una determinada actividad económica, saldos con el banco, y otros aspectos relevantes.
3. Identifica características similares en clientes sin leasing: Ahora, dentro de tu base de datos, busca clientes que no tienen leasing pero que comparten características similares con tu perfil de cliente "ideal". Estos formarán tu lookalike audience.
4. Usa un modelo de puntuación: Para hacer más efectiva la identificación de tu audiencia similar, puedes utilizar un modelo de puntuación que asigne valores a diferentes características según su relevancia en la decisión de adquirir un leasing. Por ejemplo, si descubres que la antigüedad del cliente en el banco es un factor importante, puedes darle más peso en tu modelo de puntuación.
5. Prueba y refina: Una vez que hayas identificado a tu audiencia similar y comiences a dirigirte a ellos con tus estrategias de marketing, recuerda seguir evaluando y refinando tu modelo de lookalike audience basándote en los resultados que vayas obteniendo.

En cuanto a las estrategias de marketing que podrías usar para llegar a esta audiencia similar, algunas posibilidades podrían incluir el envío de comunicaciones personalizadas por correo electrónico, la promoción de contenido educativo sobre el valor y los beneficios del leasing, y la implementación de campañas publicitarias específicas en redes sociales y otros canales digitales dirigidas a este grupo.

Claro, con gusto te ayudo a estructurar una presentación efectiva para compartir los resultados de tu análisis. Aquí te dejo una propuesta de cómo podrías organizar tu presentación:

1. **Introducción**
   * Contexto: Explica la razón de este análisis y la necesidad de identificar audiencias similares (lookalike audiences) para aumentar el producto por cliente (PPC).
   * Objetivo: Detalla el propósito de la presentación, es decir, compartir los resultados del análisis de audiencia similar y discutir las estrategias de marketing propuestas.
2. **Metodología**
   * Proceso de segmentación: Describe cómo segmentaste la base de datos y cómo identificaste a los clientes que ya tienen leasing.
   * Creación de perfiles: Explica cómo creaste el perfil del cliente "ideal" basado en los datos recopilados.
   * Identificación de audiencias similares: Habla de cómo identificaste a los clientes que no tienen leasing pero que comparten características con el perfil del cliente "ideal".
   * Modelo de puntuación: Si utilizaste un modelo de puntuación, describe cómo fue su implementación y cómo ayudó en la identificación de la audiencia similar.
3. **Resultados del Análisis**
   * Perfil del cliente "ideal": Presenta el perfil del cliente "ideal" que elaboraste.
   * Características de la audiencia similar: Comparte las características comunes que identificaste en la audiencia similar.
   * Tamaño de la audiencia similar: Informa sobre el tamaño potencial de la audiencia similar identificada en tu base de datos.
4. **Estrategias de Marketing Propuestas**
   * Estrategias sugeridas: Presenta las estrategias de marketing propuestas para llegar a la audiencia similar identificada.
   * Justificación: Explica por qué crees que estas estrategias serán efectivas basándote en el perfil de la audiencia similar.
5. **Siguiente Pasos**
   * Implementación: Propone un plan para implementar las estrategias de marketing sugeridas.
   * Medición y seguimiento: Habla sobre cómo se medirán los resultados y cómo se hará el seguimiento para la optimización de las estrategias.
6. **Preguntas y Discusión**
   * Invita a tus colegas a hacer preguntas, compartir sus opiniones y discutir las estrategias propuestas.

Recuerda que una presentación efectiva es clara, concisa y atractiva, así que utiliza gráficos y/o visualizaciones de datos para hacer más entendible la información que estás presentando.