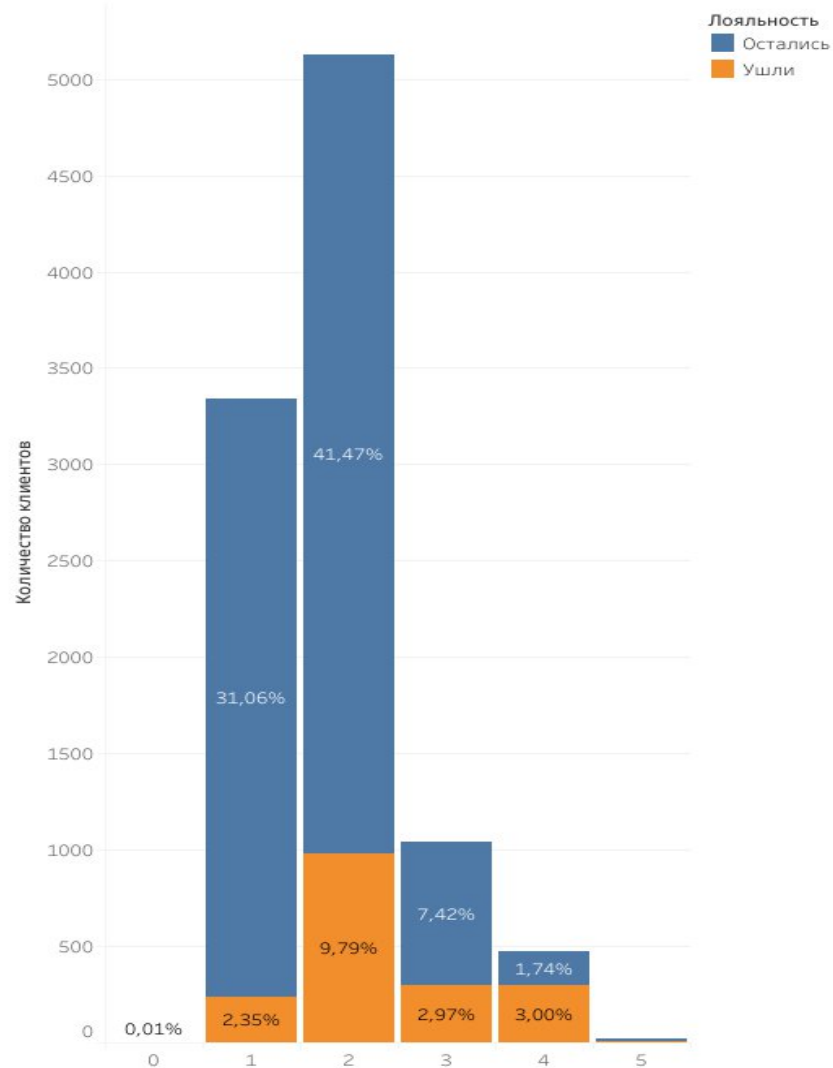


Анализ оттока клиентов

Количество клиентов в разрезе
используемых продуктов



Датасет содержит данные о клиентах банка «Метанпром». Банк располагается в Ярославле и областных городах: Ростов Великий и Рыбинск.

Цель исследования: выделить портреты клиентов, которые склонны уходить из банка.

[Дашборд](#)

Сегментация

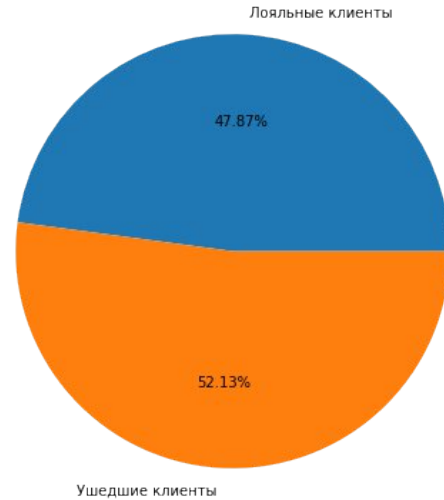
- Мужчины из Ярославля от 20 до 73 лет с рейтингом выше 820, доходом от 100 тыс. руб, с более чем 2-мя продуктами банка и оценкой недвижимости от 3 и выше. Процент ухода - 52%.
- Активные мужчины из Рыбинска до 60 лет уходят в 37% случаев.
- Женщины из Ярославля до 60 лет с рейтингом выше 820, доходом выше 100 тыс. руб, с более чем 2-мя продуктами банка и оценкой недвижимости от 3 и выше. Процент ухода - 36%.
- Мужчины из Ростова до 70 лет уходят в 31% случаев.

В общем, по всем городам присутствия отток активных мужчин до 70 лет, с более чем 2-мя продуктами банка и оценкой недвижимости от 2 составляет 47%

По Ярославлю: отток активных клиентов обоего пола от 20 до 65 лет, с рейтингом выше 820, доходом от 100 тыс. руб, с более чем 2-мя продуктами банка и оценкой недвижимости от 3 и выше составляет 66%.

Сегментация по оттоку

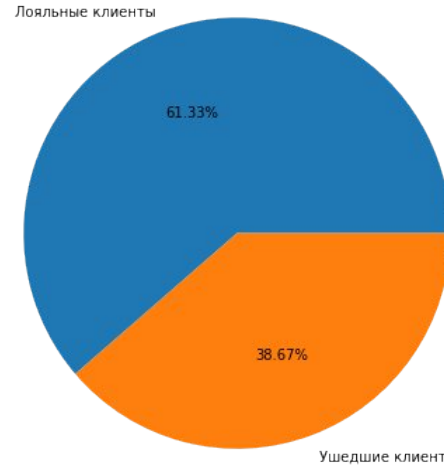
Процент оттока клиентов в сегменте



Город: **Ярославль**
Пол: **М**
Возраст: **[20, 73]**
Доход: **[100000, 20000000]**
Кредитка: **[0, 1]**
Активность: **[0, 1]**
Рейтинг: **[820, 1000]**
Продукты: **[2, 3, 4, 5]**
Собственность: **[3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]**

Объём сегмента: **656**

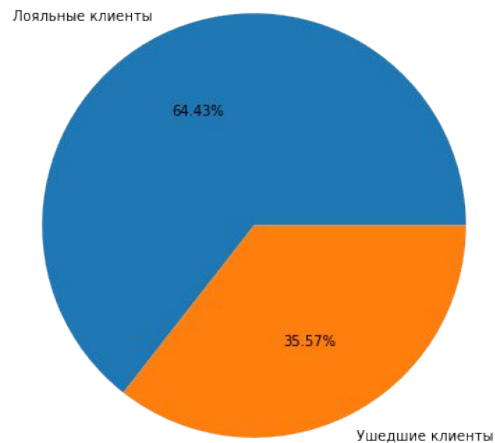
Процент оттока клиентов в сегменте



Город: **Рыбинск**
Пол: **М**
Возраст: **[0, 70]**
Доход: **[0, 20000000]**
Кредитка: **[0, 1]**
Активность: **[1]**
Рейтинг: **[0, 1000]**
Продукты: **[1, 2, 3, 4, 5]**
Собственность: **[1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]**

Объём сегмента: **543**

Процент оттока клиентов в сегменте



Город: **Ярославль**
Пол: **Ж**
Возраст: **[0, 60]**
Доход: **[100000, 20000000]**
Кредитка: **[0, 1]**
Активность: **[0, 1]**
Рейтинг: **[820, 1000]**
Продукты: **[2, 3, 4, 5]**
Собственность: **[3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]**

Объём сегмента: **551**

Процент оттока клиентов в сегменте



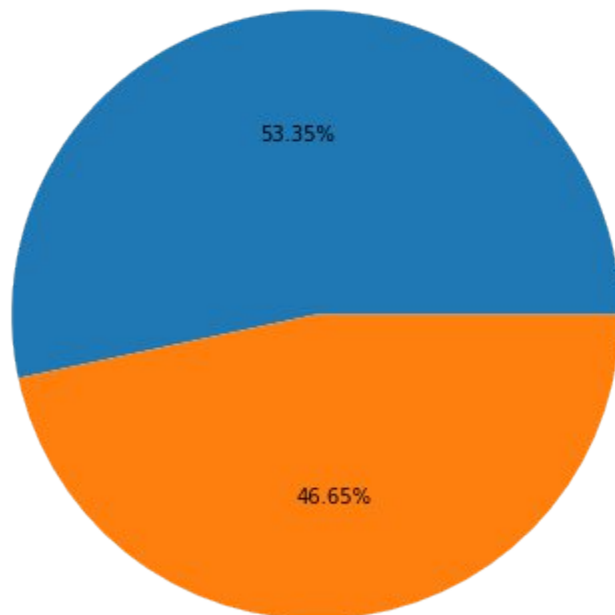
Город: **Ростов**
Пол: **М**
Возраст: **[0, 70]**
Доход: **[0, 20000000]**
Кредитка: **[0, 1]**
Активность: **[0, 1]**
Рейтинг: **[0, 1000]**
Продукты: **[1, 2, 3, 4, 5]**
Собственность: **[1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]**

Объём сегмента: **543**

Сегментация по оттоку

Процент оттока клиентов в сегменте

Лояльные клиенты

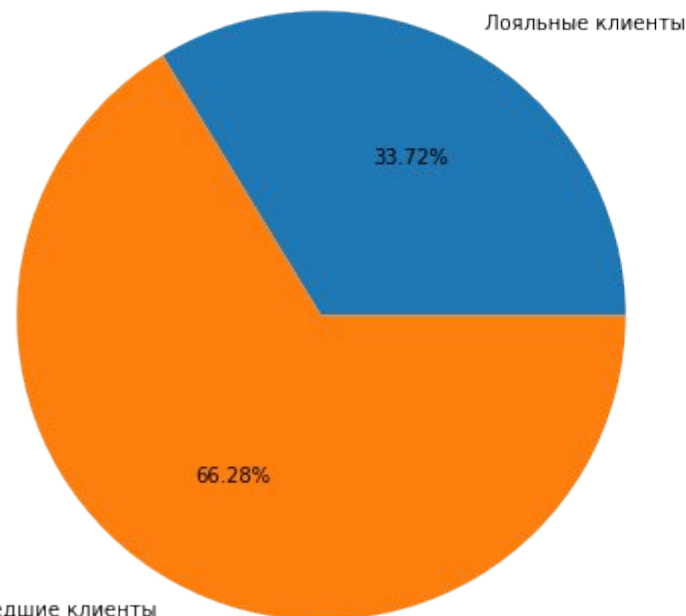


Ушедшие клиенты

Город: ['Рыбинск', 'Ярославль', 'Ростов']
Пол: М
Возраст: [0, 70]
Доход: [25000, 2000000]
Кредитка: [0, 1]
Активность: [1]
Рейтинг: [0, 1000]
Продукты: [2, 3, 4, 5]
Собственность: [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]

Объем сегмента: 1314

Процент оттока клиентов в сегменте



Ушедшие клиенты

Отток активных клиентов-мужчин в целом по банку

Отток активных клиентов по Ярославлю.

Город: Ярославль
Пол: ['М', 'Ж']
Возраст: [20, 65]
Доход: [100000, 20000000]
Кредитка: [0, 1]
Активность: [1]
Рейтинг: [820, 1000]
Продукты: [2, 3, 4, 5]
Собственность: [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]

Объем сегмента: 602

Рекомендации

- Убедить клиентов с большим количеством продуктов уменьшить нагрузку. Предложить заменить два продукта одним, более универсальным.
- Разработать продукт для активных состоятельных людей.
- Присмотреться к продуктам и решениям успешных конкурентов по г. Ярославлю.

Исполнитель: Бабинцев Максим Сергеевич

Дата: 20.06.2023

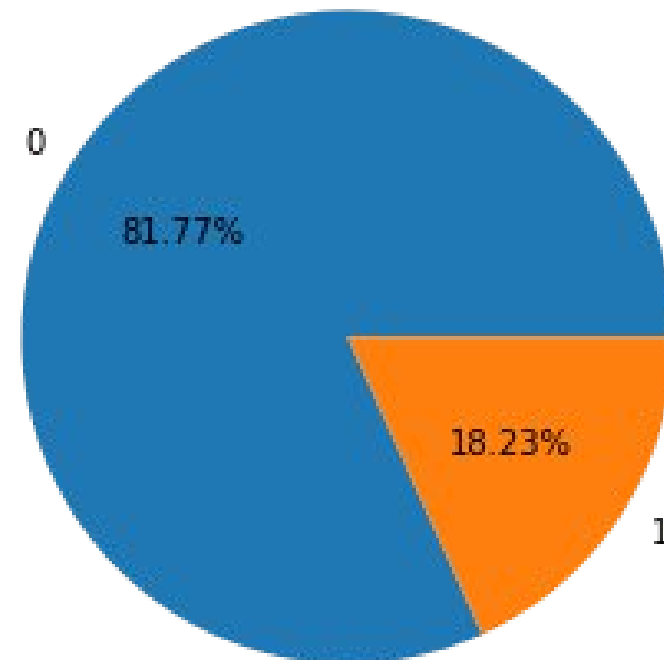
Контакты: +7(906)241-23-45, bms@arhitru.ru

Портрет клиента банка

Доля клиентов по городу

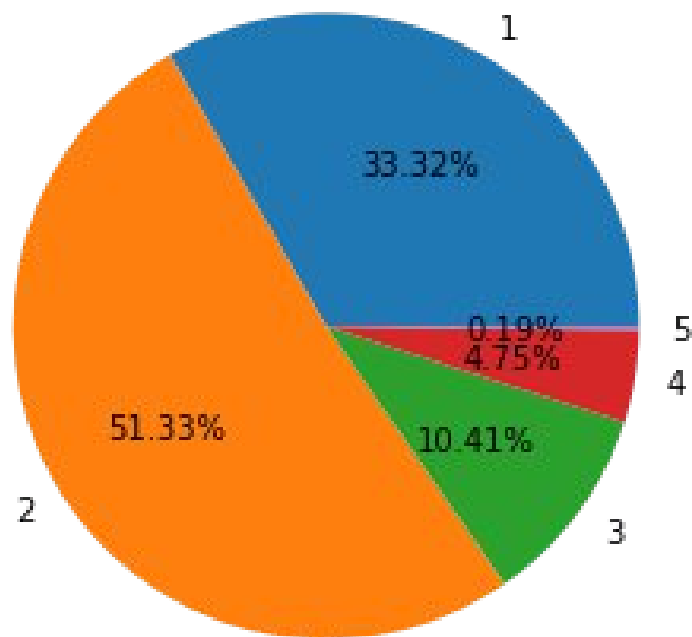


Доля клиентов по уходу

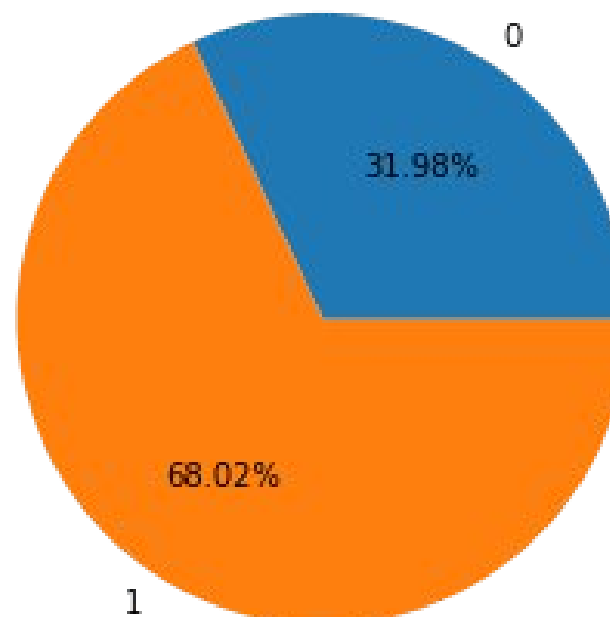


Портрет клиента банка

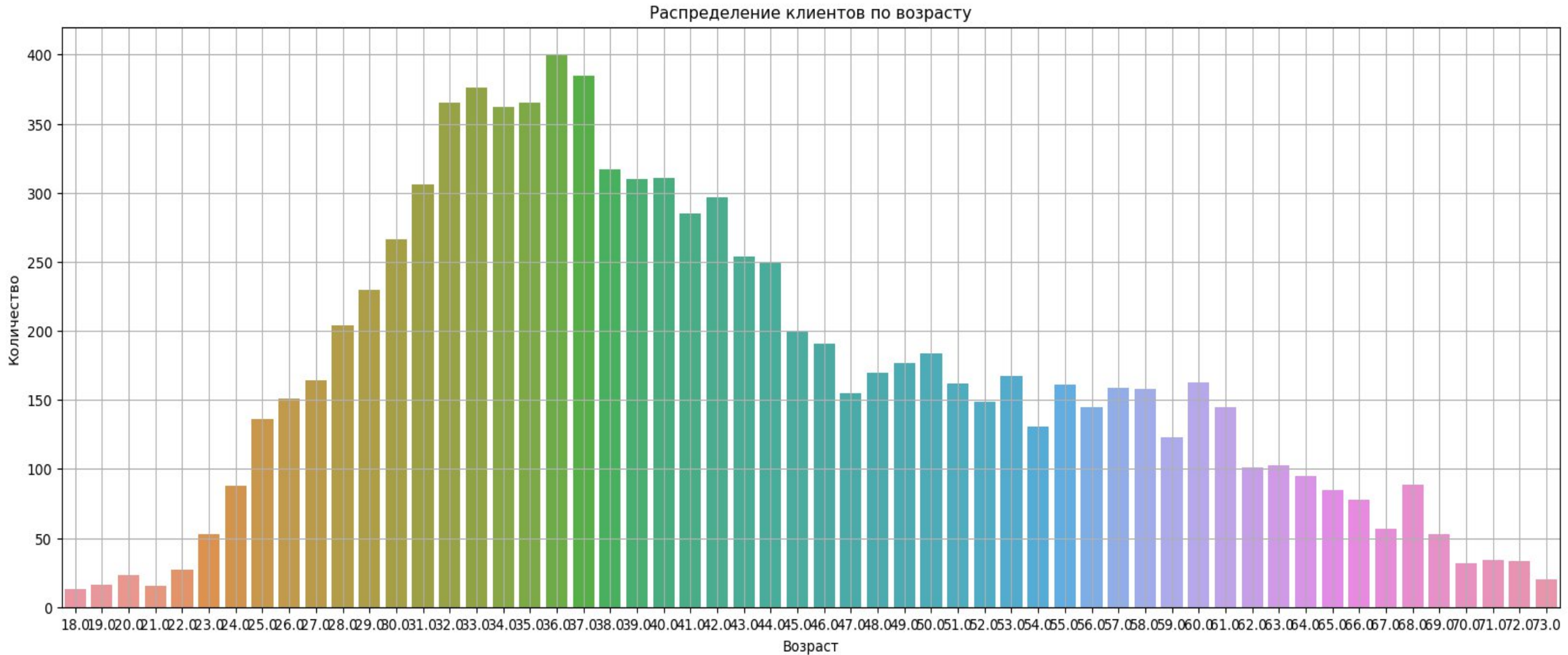
Доля клиентов по количеству продуктов



Доля клиентов по наличию кредитки

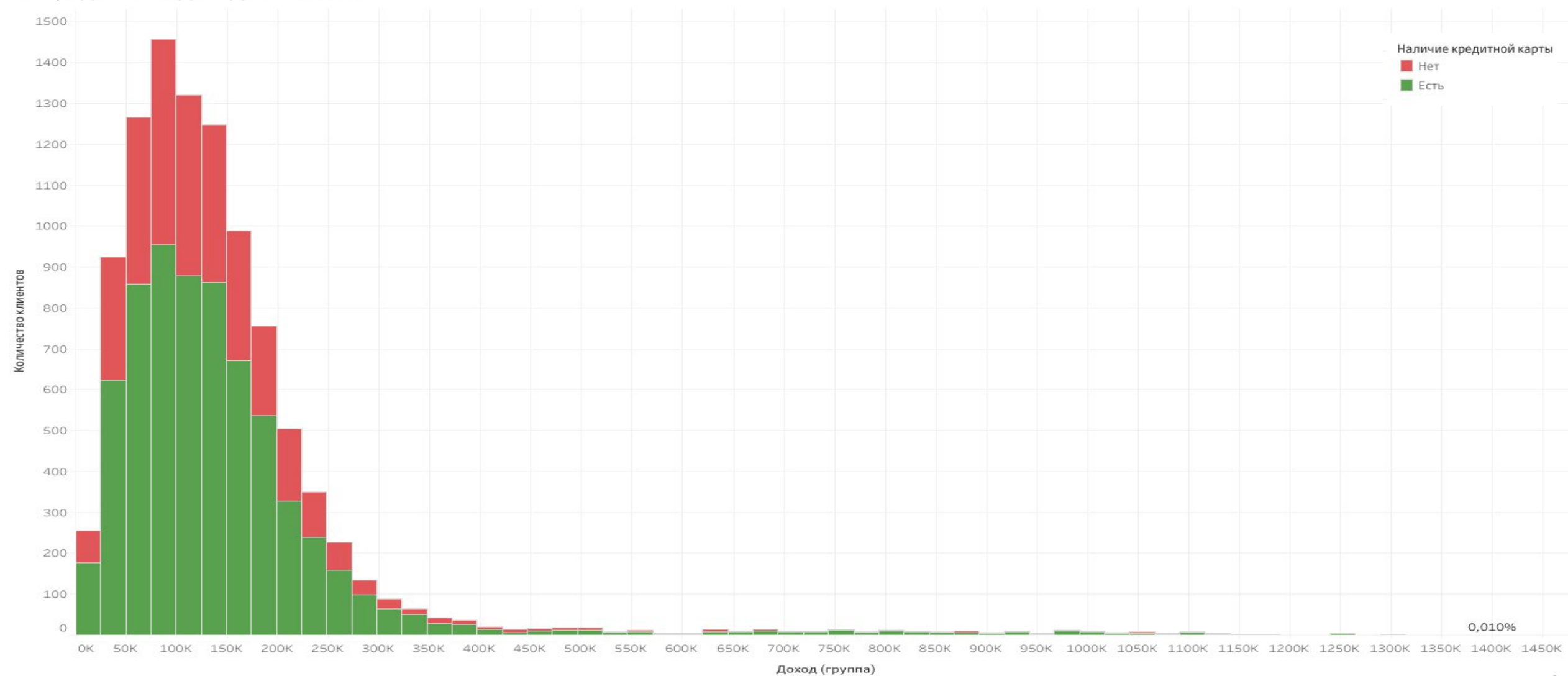


Портрет клиента банка

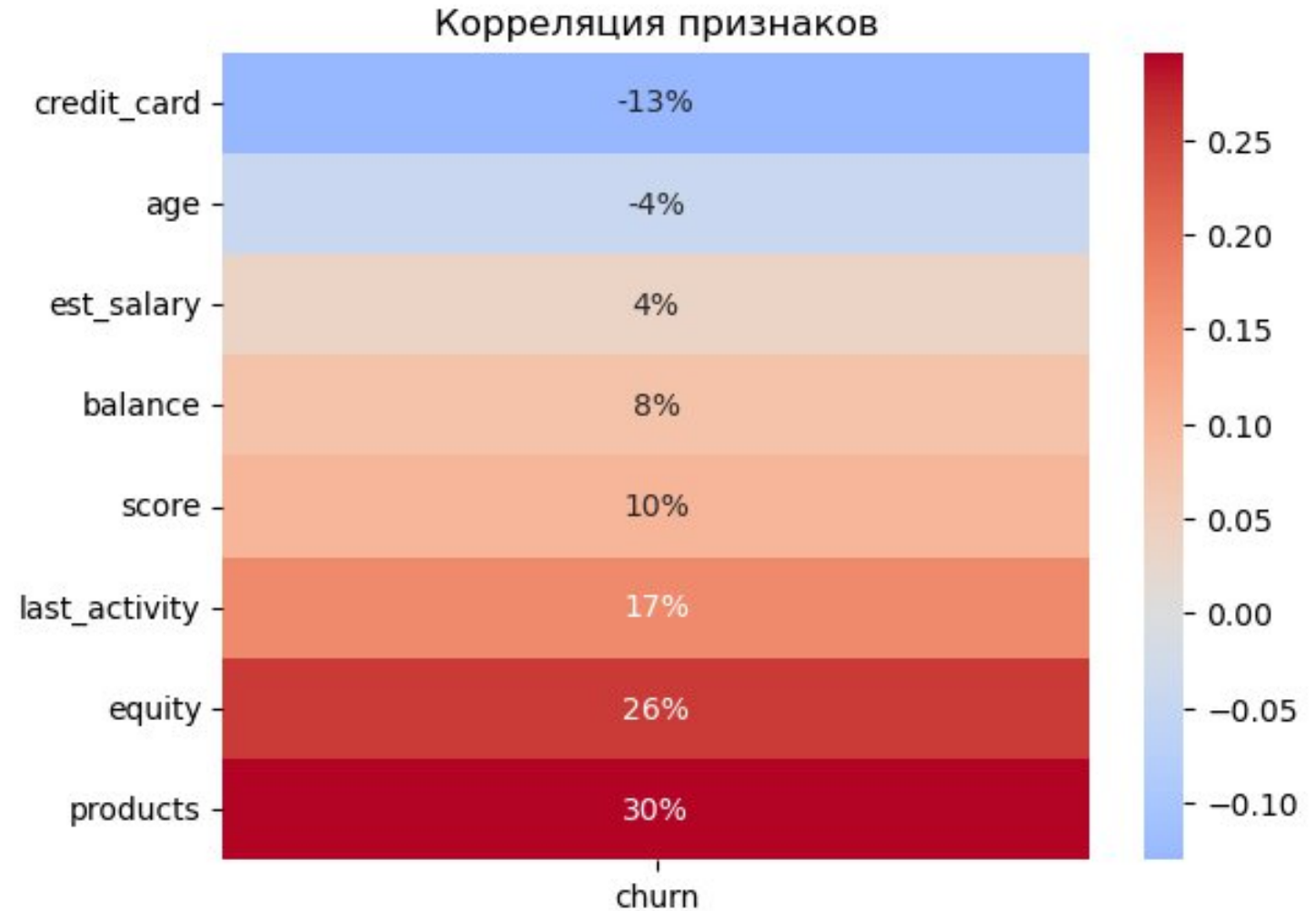


Портрет клиента банка

Распределение доходов клиентов

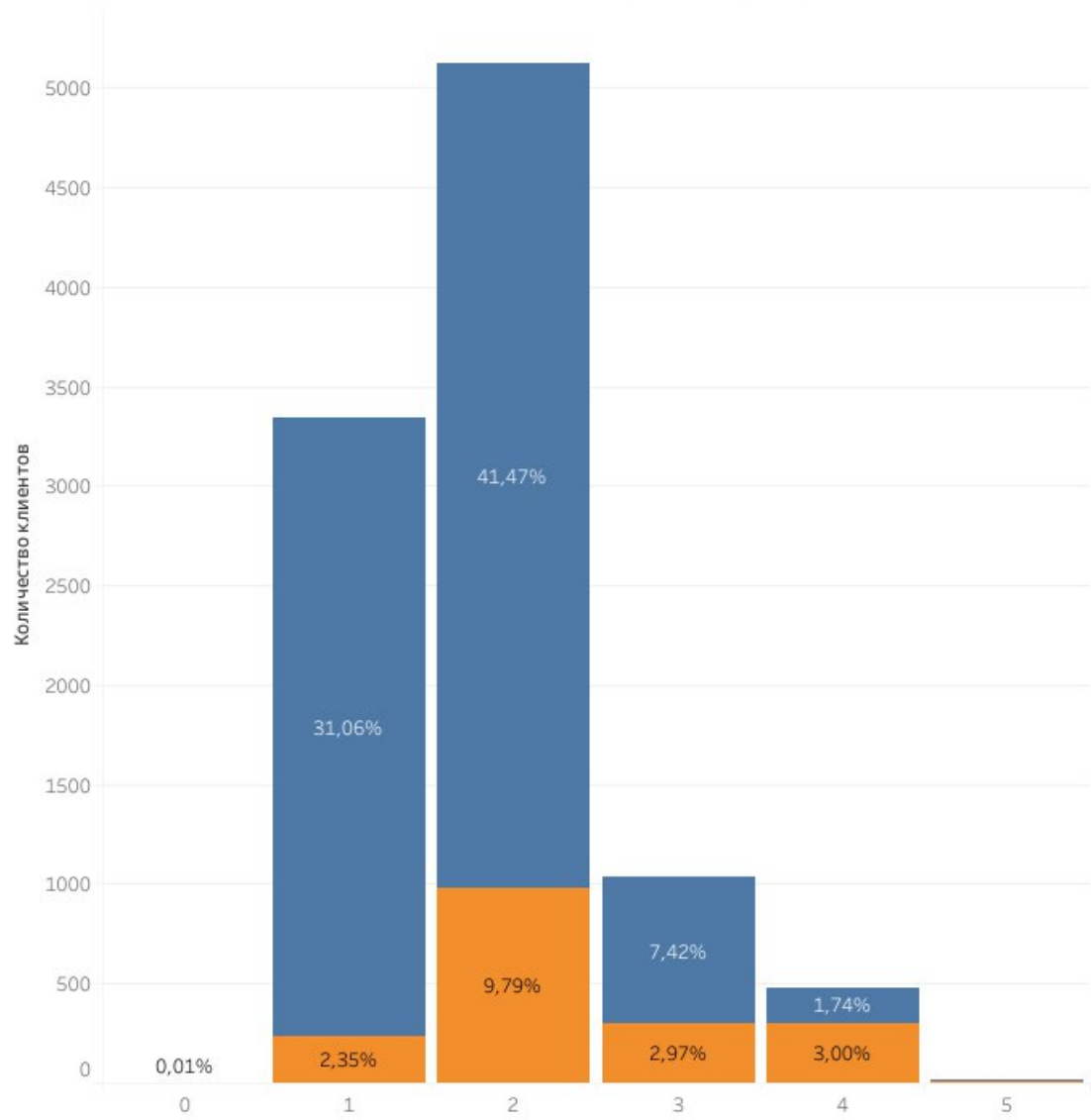


Портрет клиента банка



Аализ оттока клиентов

Количество клиентов в разрезе используемых продуктов



Распределение доходов клиентов

