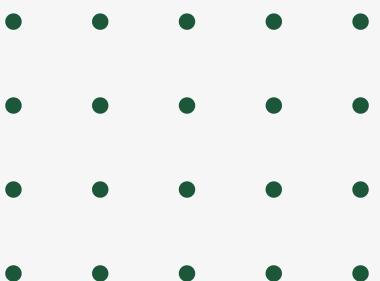




Capstone Project

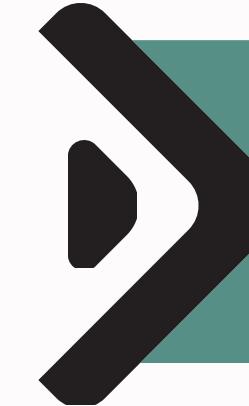
Autores: Raphael Cheves, Miguel Angel Garcia, Juan Manuel Guatta, Daniel Guidi

Tutor: Ignacio Anguita



Contenido

01



Situación
actual

Selección de
productos



02

03



Modelos de
propensión

Clusters



04

05



Propuesta
comercial

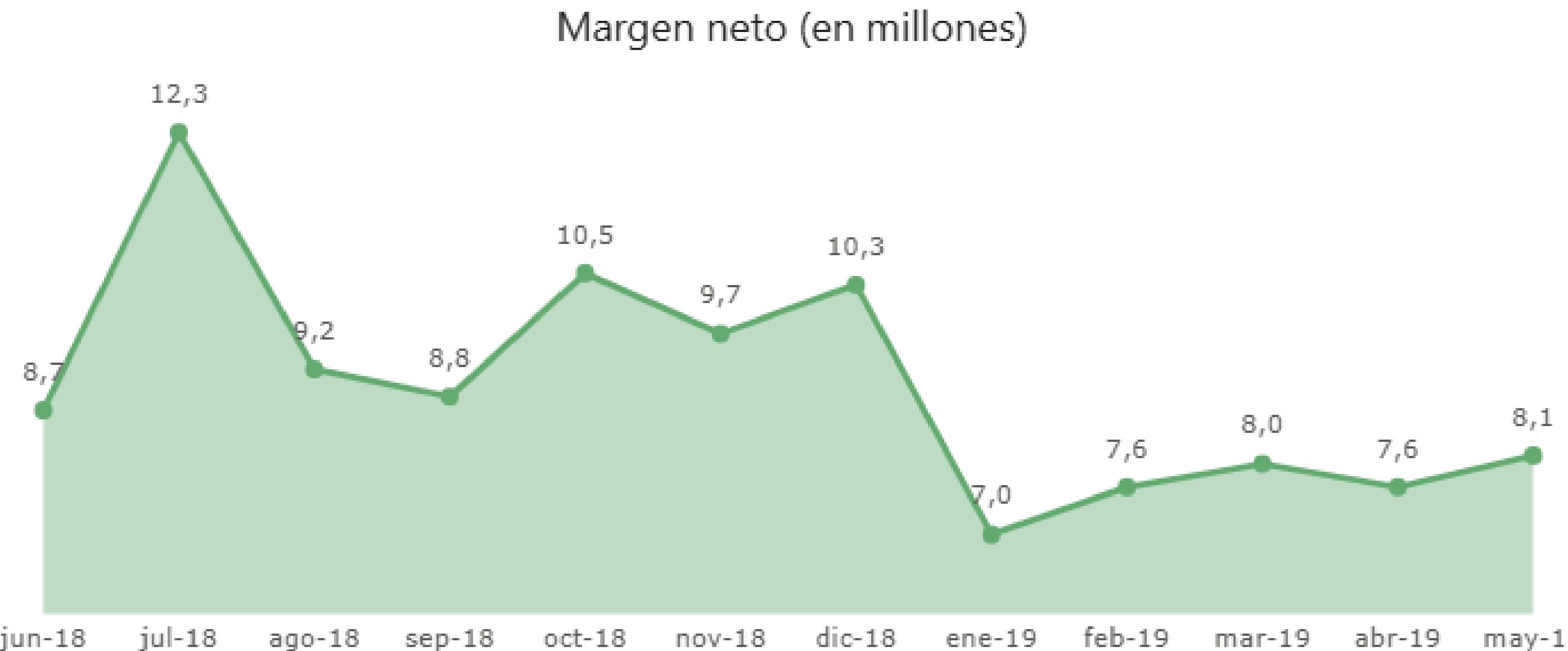
► Situación actual

Margen neto YTD
108 mill. €

Margen neto M05
8 mill. €

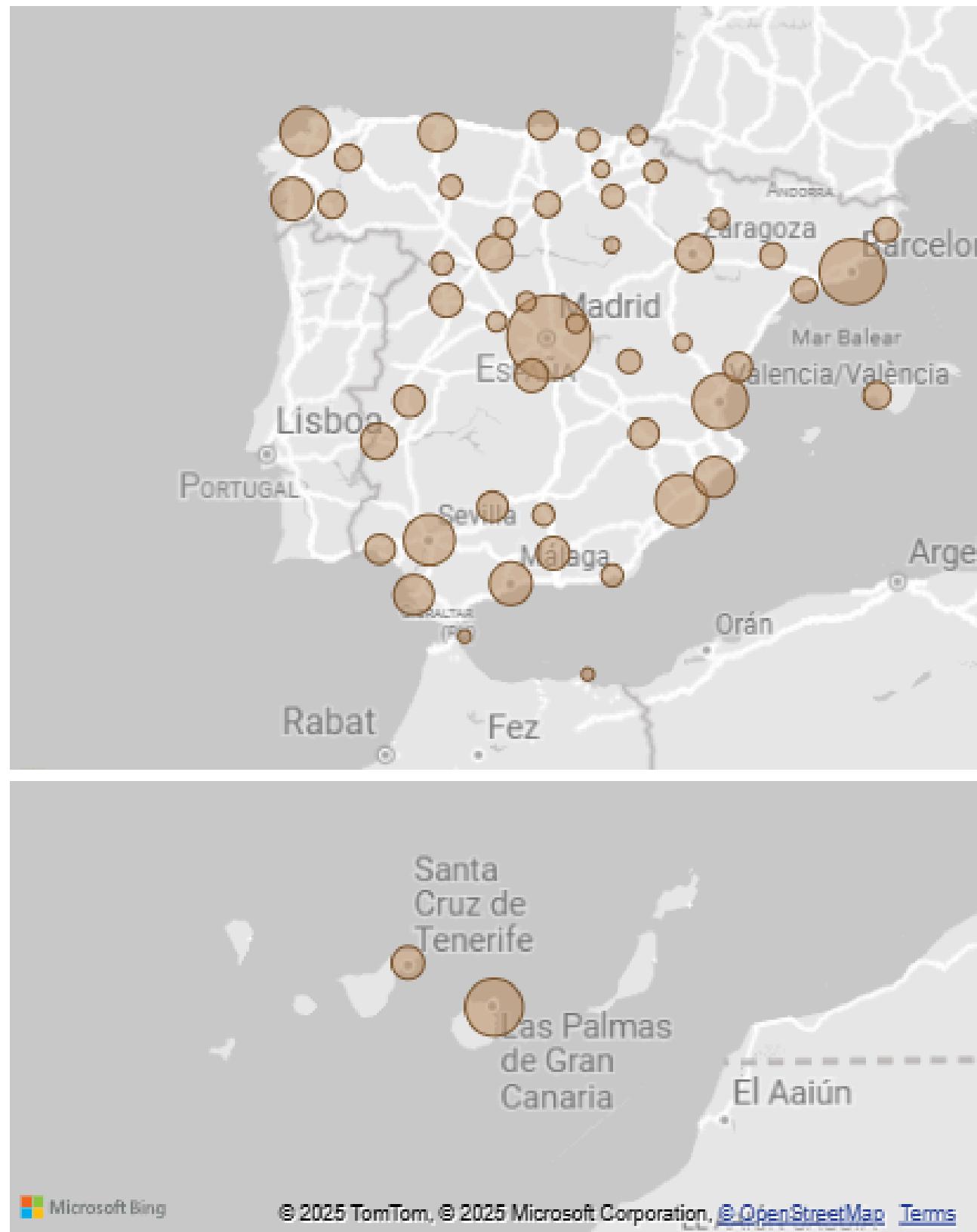
Clientes activos
332 mil

Clientes
multiproducto
19,1%

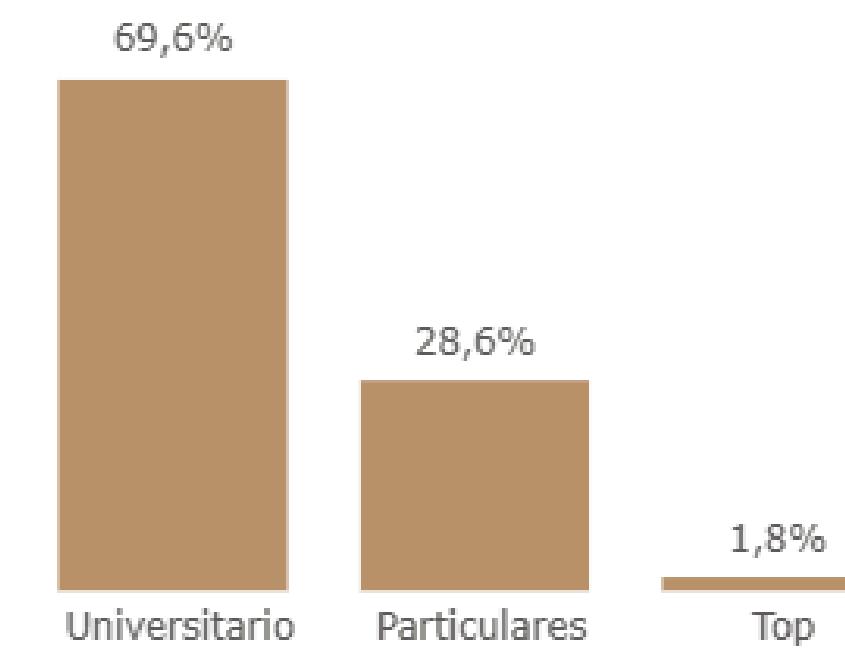


► Situación actual

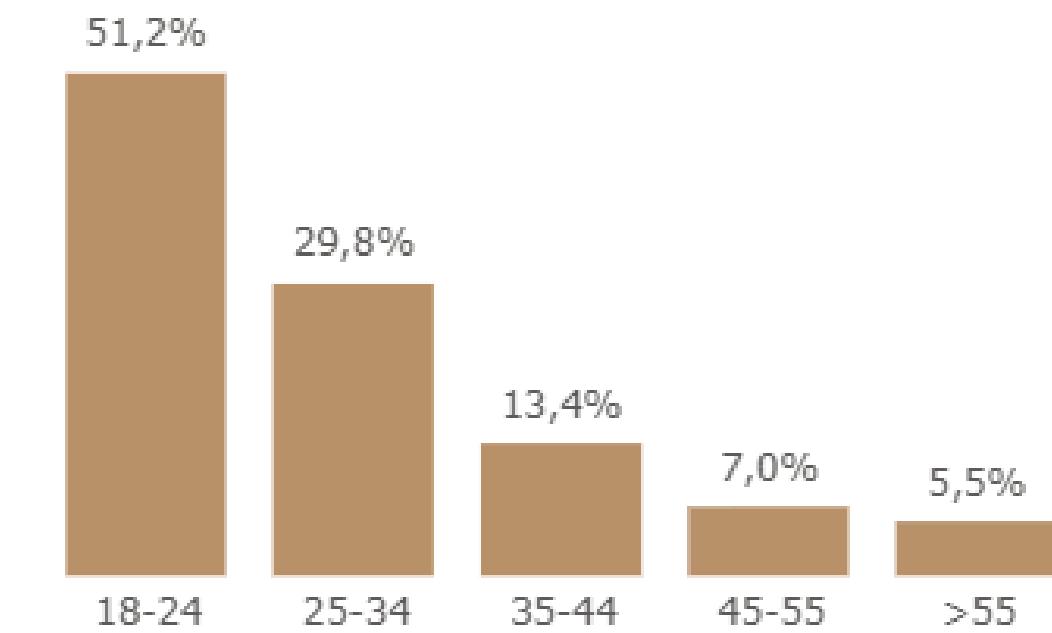
Cientes por provincia



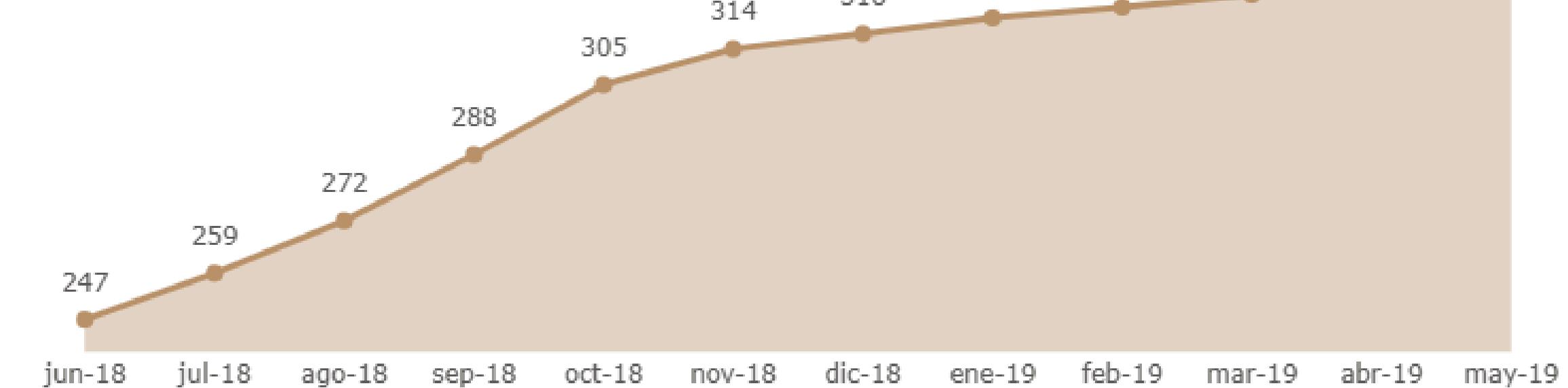
Cientes activos por segmento



Cientes activos por edad

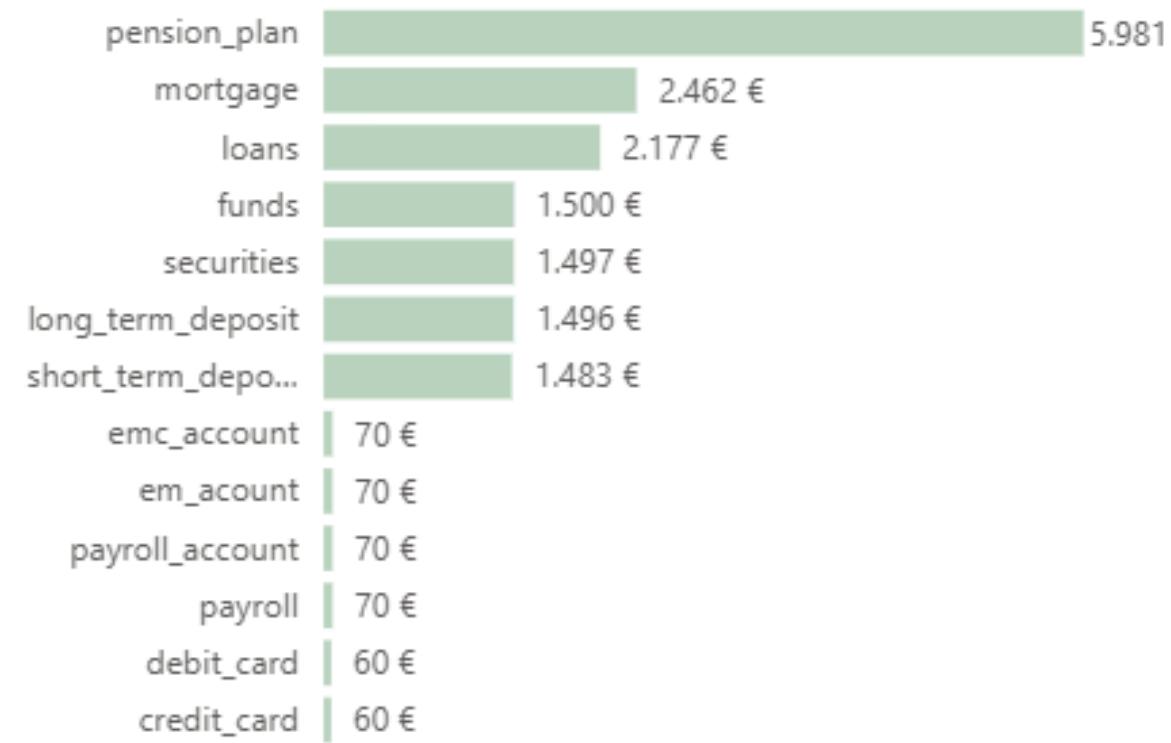


Evolución de clientes activos

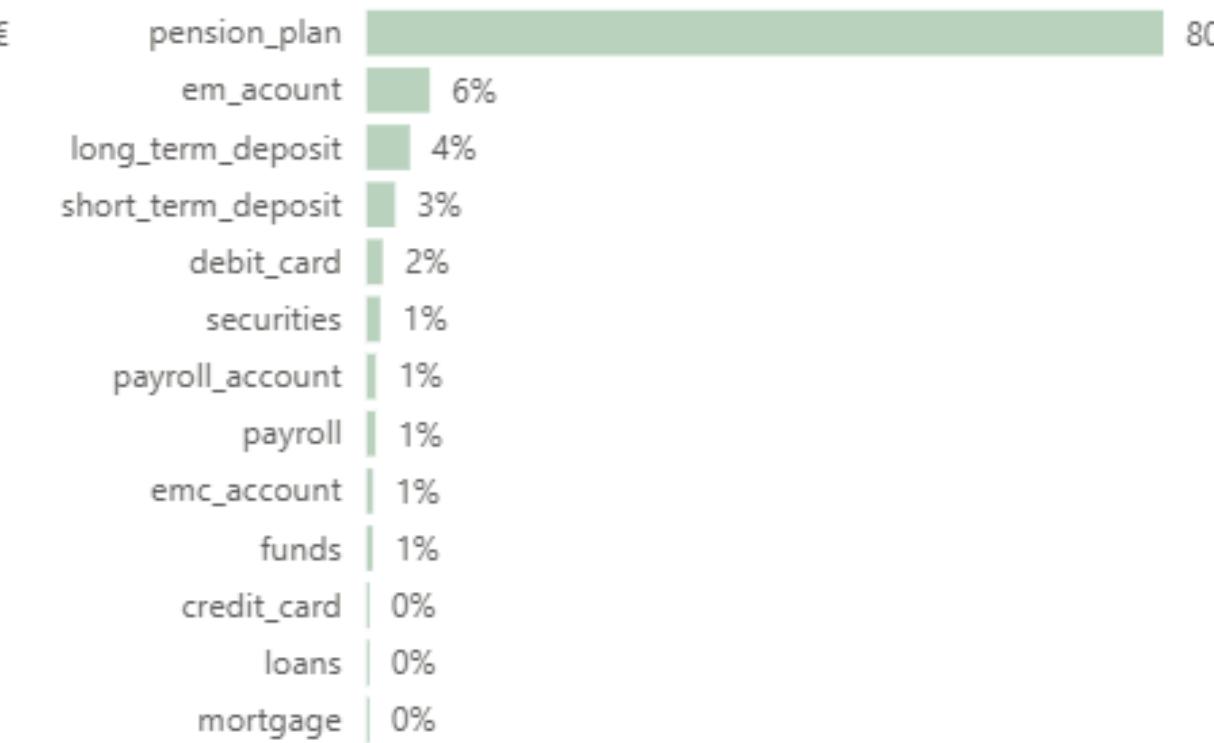


► Situación actual

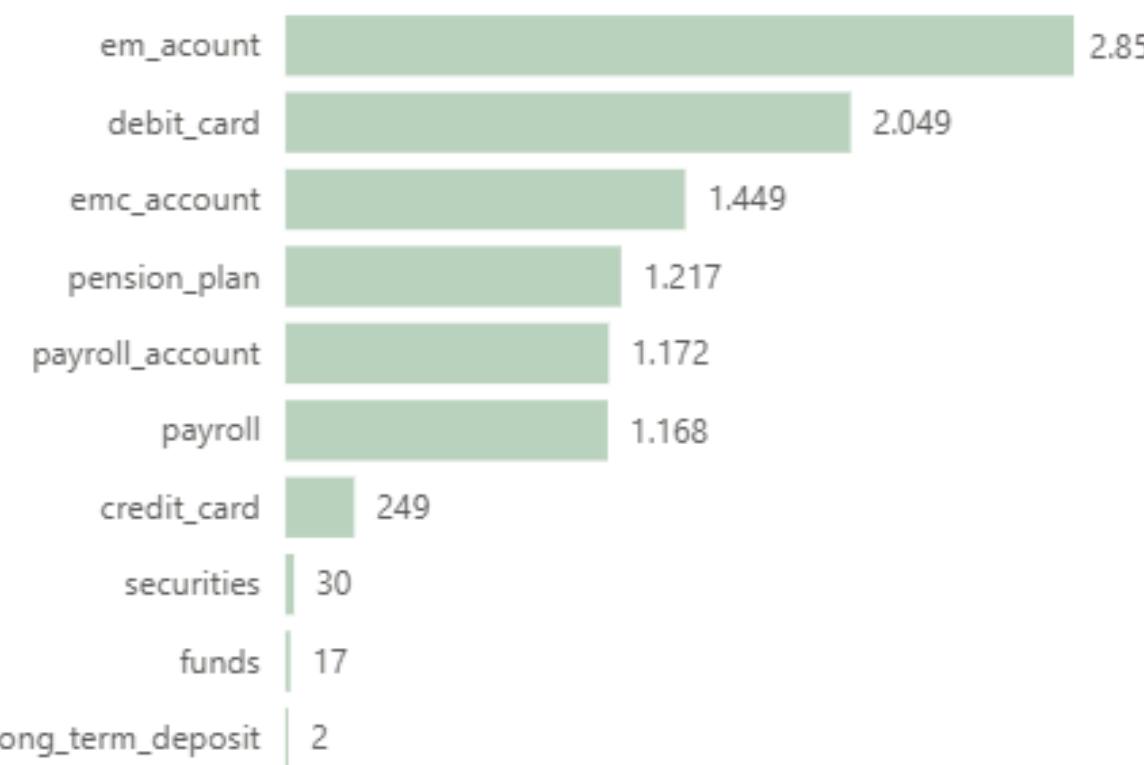
Rentabilidad por producto



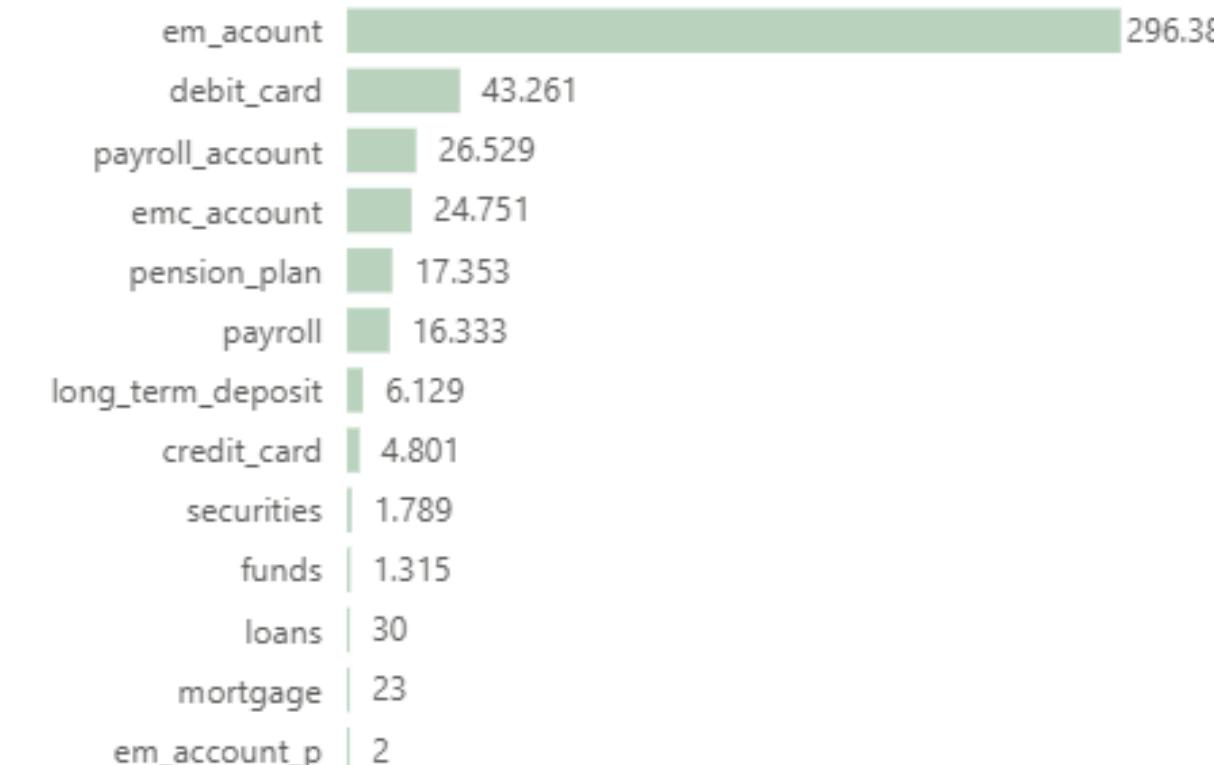
Margen de ventas/producto YTD



Cantidad de productos vendidos M05

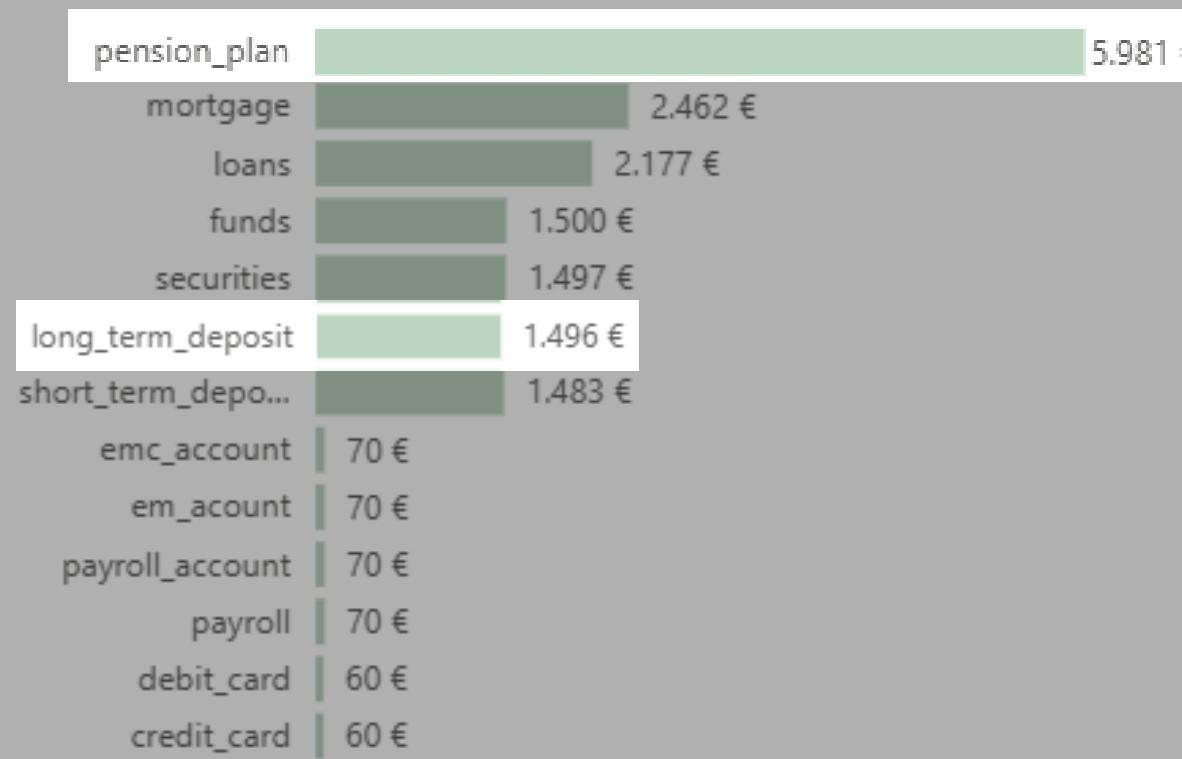


Clientes por producto M05

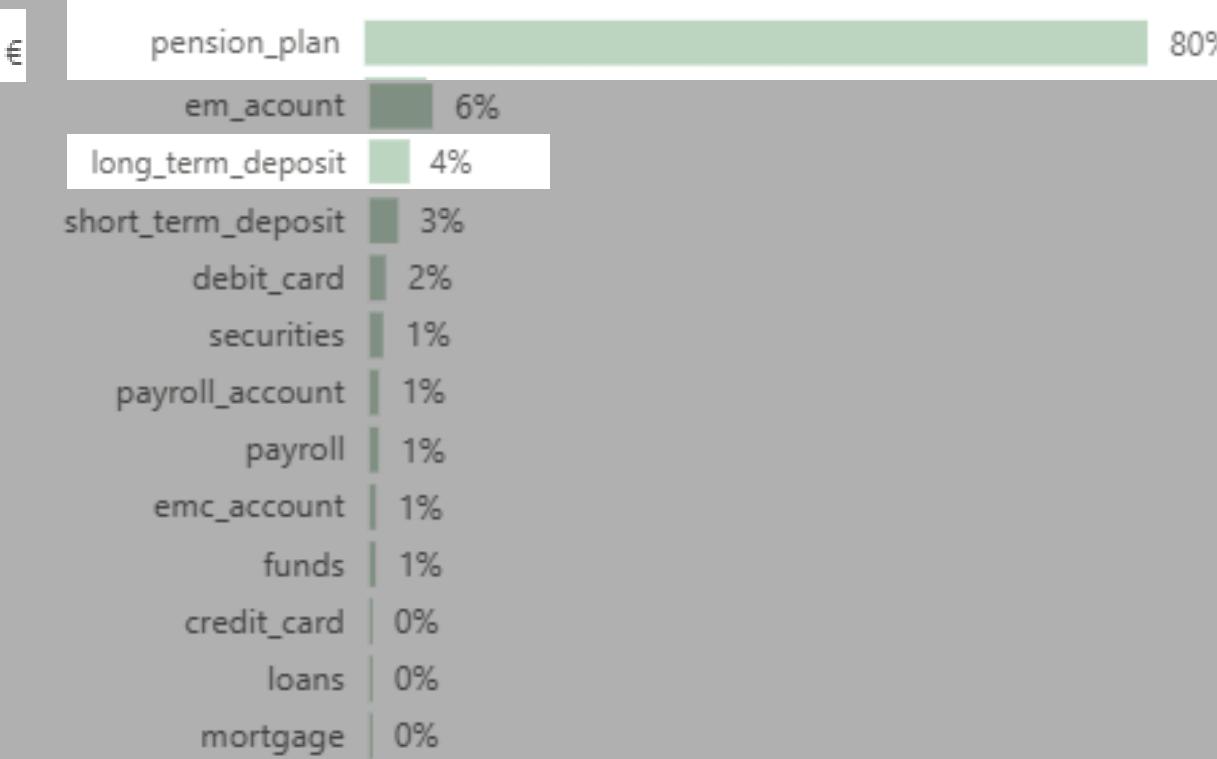


► Situación actual

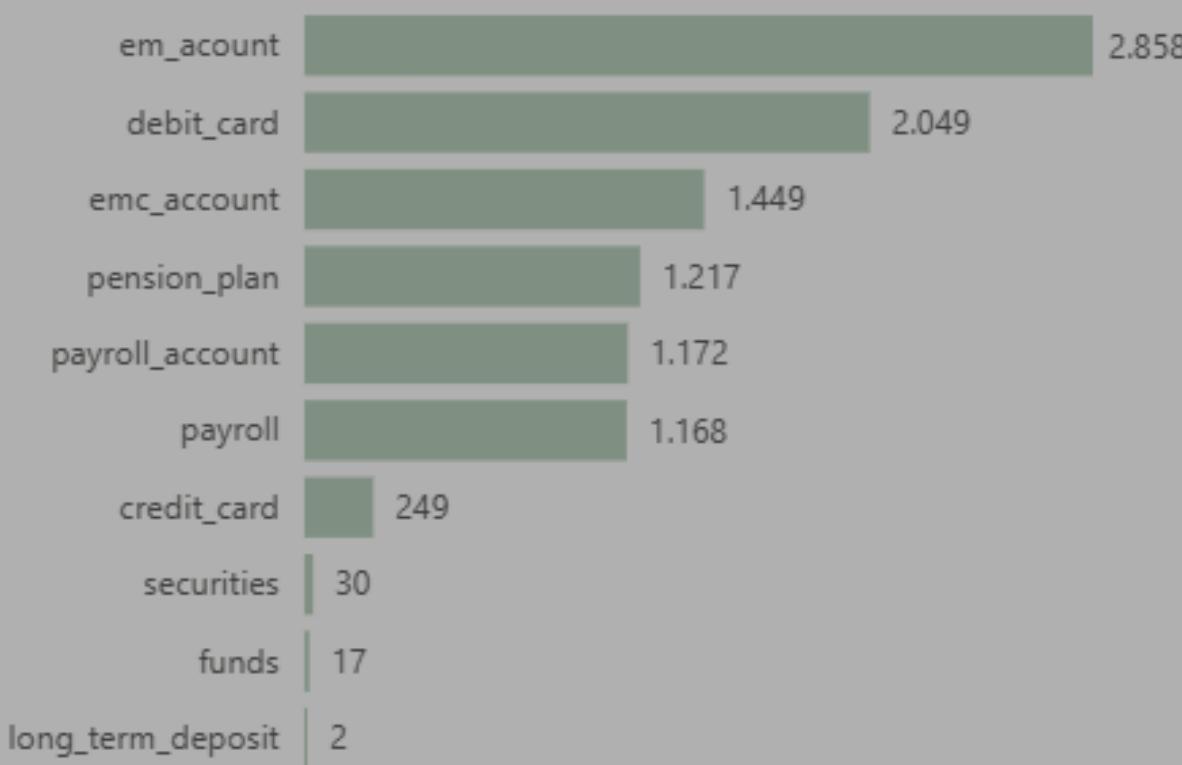
Rentabilidad por producto



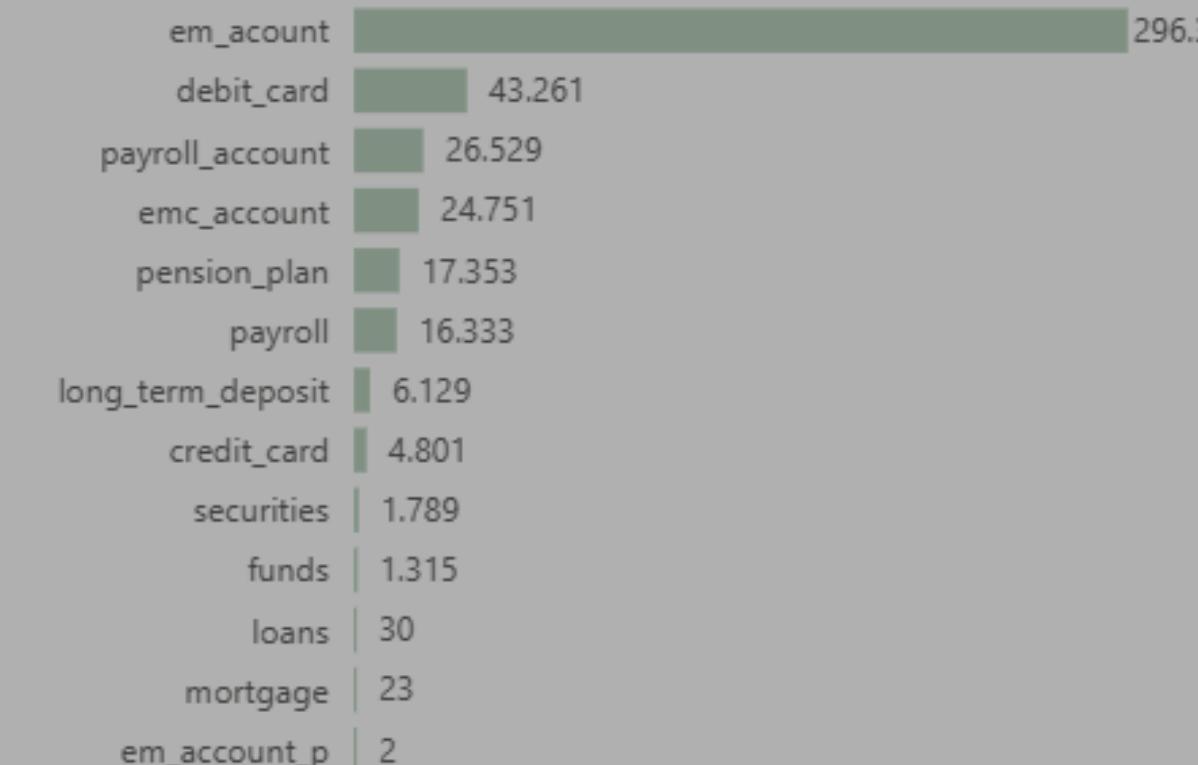
Margen de ventas/producto YTD



Cantidad de productos vendidos M05

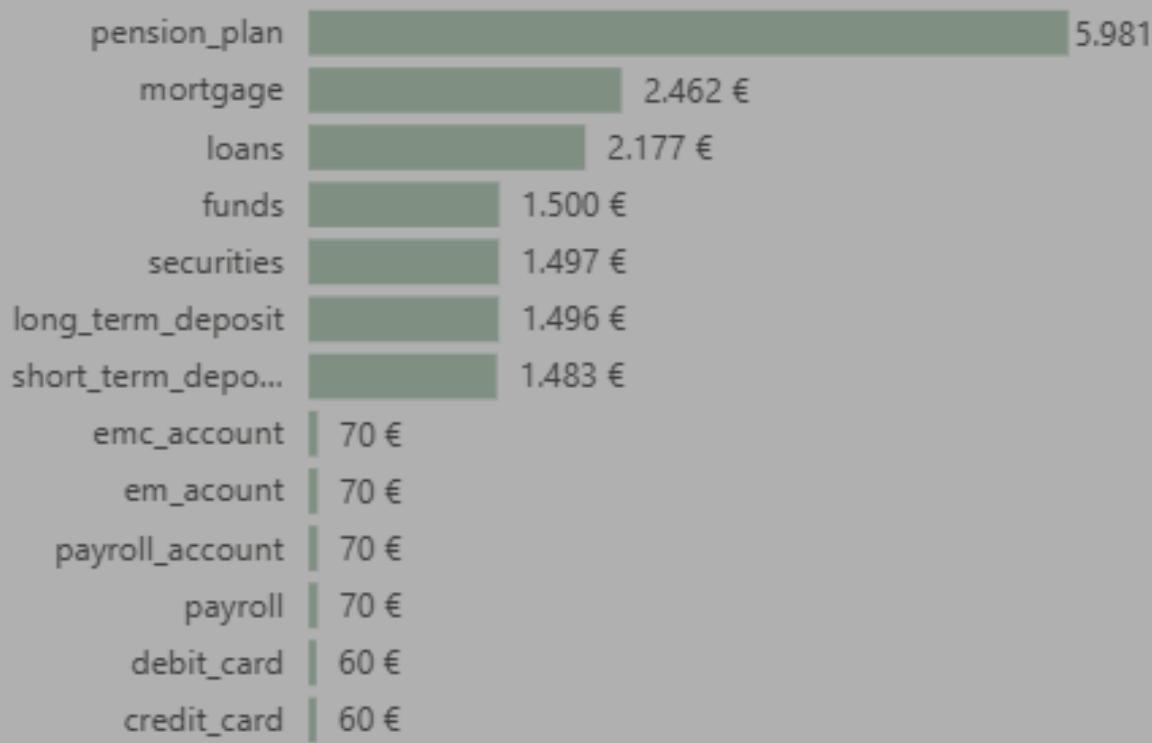


Clientes por producto M05

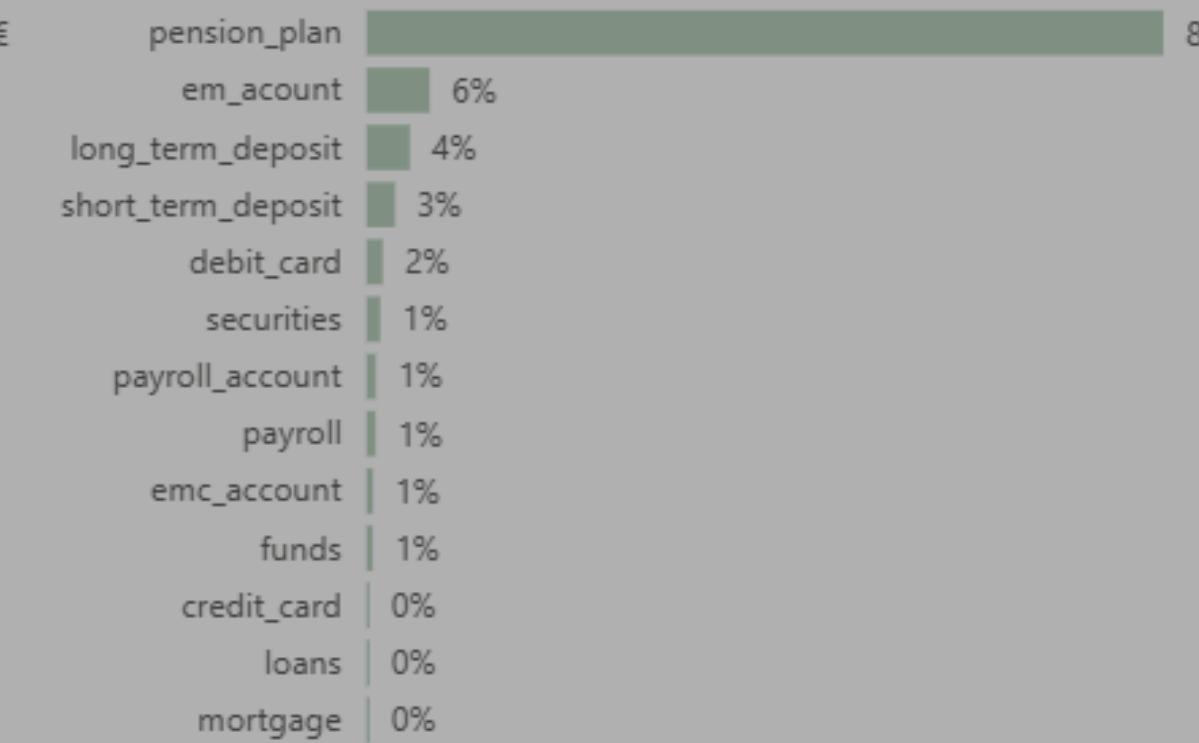


► Situación actual

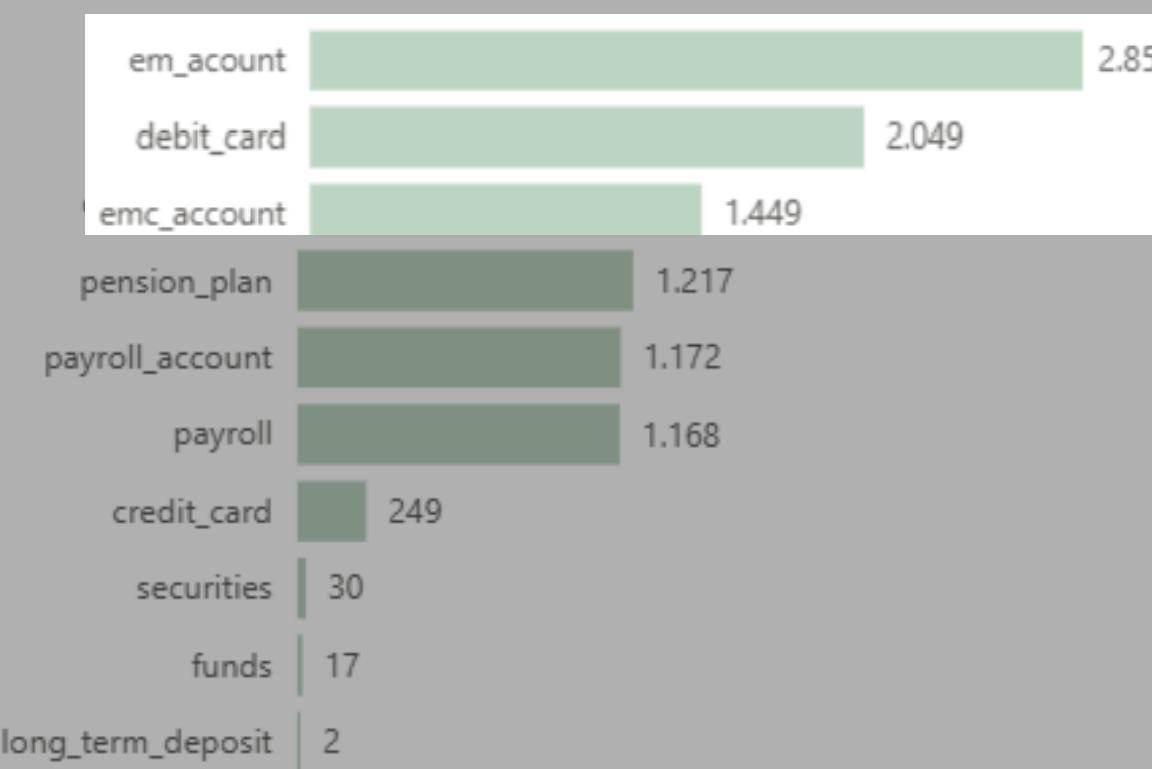
Rentabilidad por producto



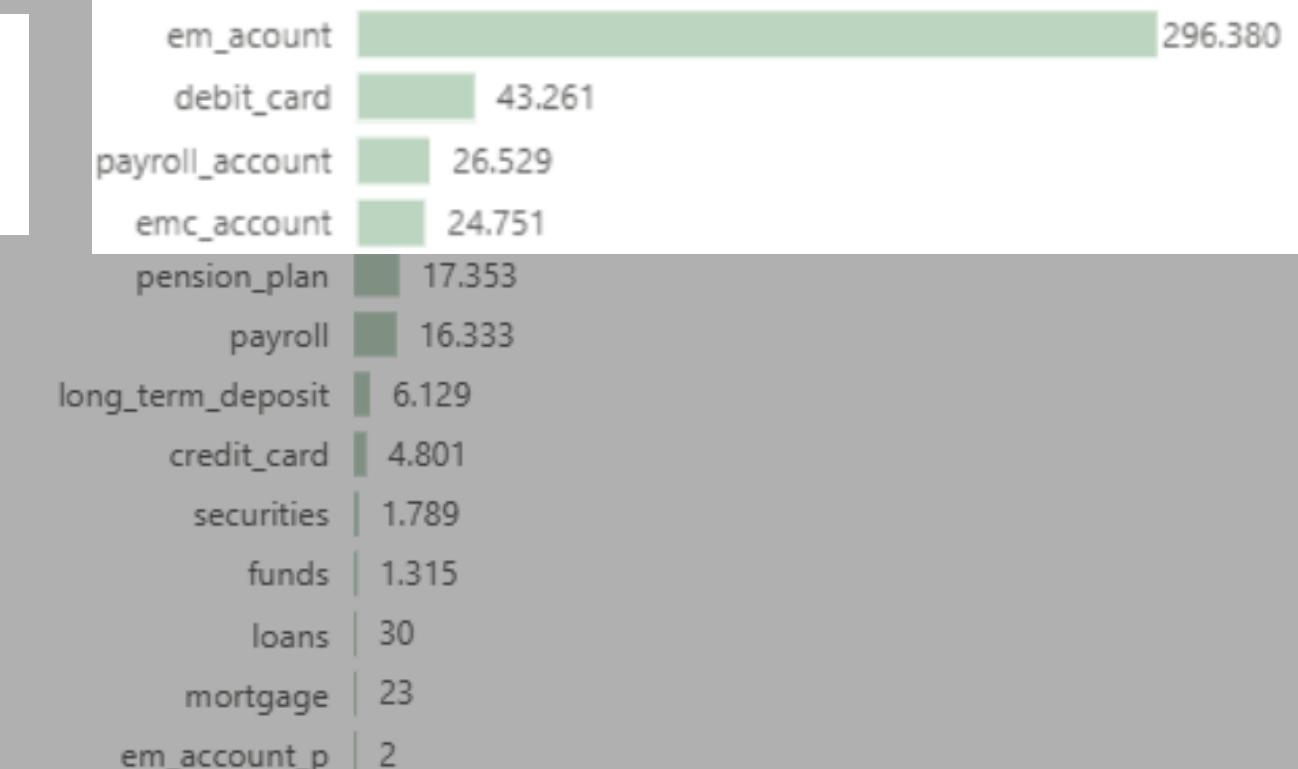
Margen de ventas/producto YTD



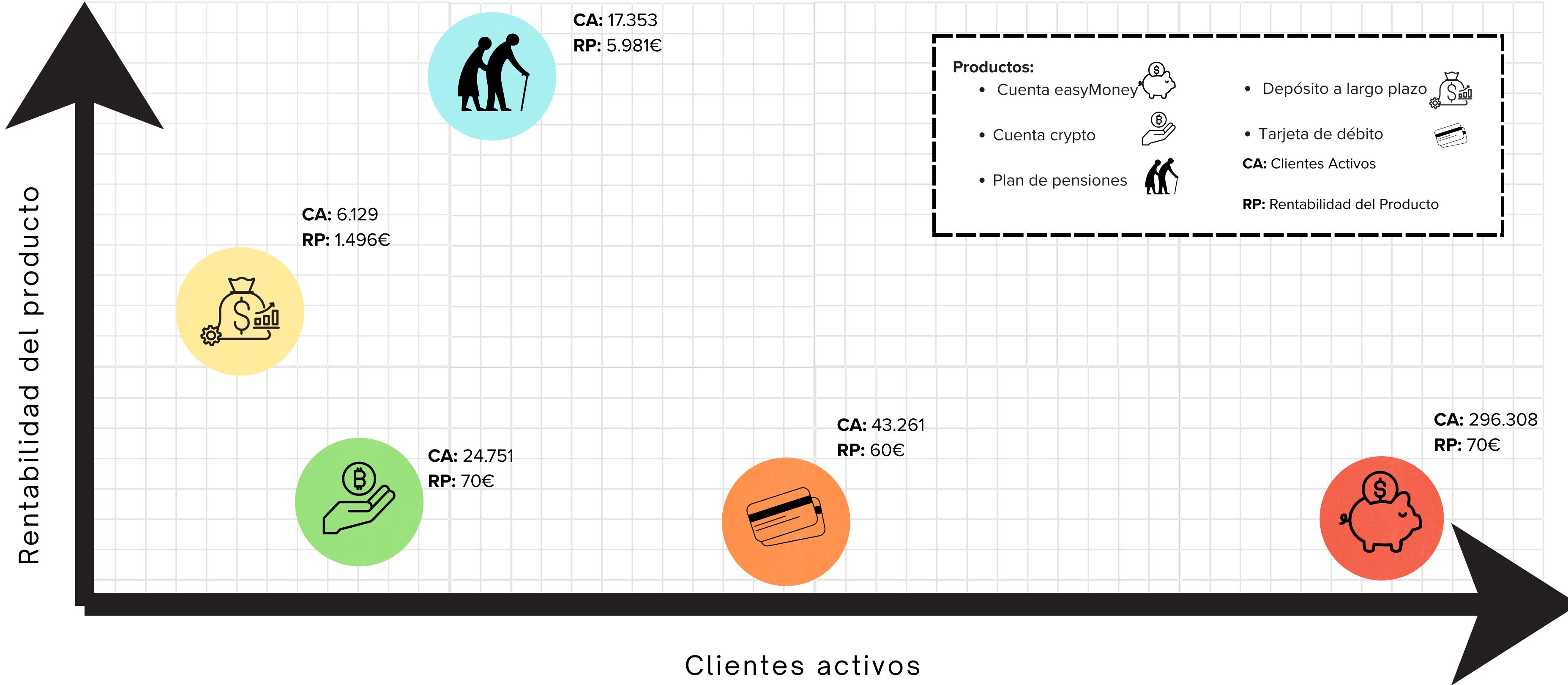
Cantidad de productos vendidos M05



Clientes por producto M05



Selección de productos





Modelos de propensión

Target	Inputs principales	Clientes Potenciales (>85% propensión a compra)	AUC
EasyMoney		>4K	93,97%
EasyMoney Crypto	DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS Edad del cliente	>15K	96,77%
Plan de Pensiones	DATOS DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL Cliente ha ejecutado alguna transacción en la app	>9K	99,16%
Depósitos a largo plazo	DATOS DE LOS PRODUCTOS Rentabilidad Tenencia de otros productos	>12K	98,56%
Tarjeta de débito		>17K	96,91%

> Cluster

PASIVO MASIVOS

SHARE: 413K (93,7%)

EDAD: 30 yr

RIESGO: Nulo

ACTIVIDAD: Baja

VINCULACIÓN: Muy baja

RENTABILIDAD: Casi nula



Base masiva de jóvenes universitarios

VINCULADOS PREMIUM

SHARE: 9K (2,04%)

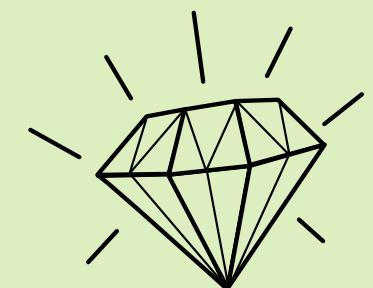
EDAD: 36 yr

RIESGO: Bajo

ACTIVIDAD: Muy alta

VINCULACIÓN: Muy alta

RENTABILIDAD: Alta



Gran tenencia de diversos productos de alto engagement

SENIORS CONSERVADORES

SHARE: 8,5K (1,9%)

EDAD: 45 yr

RIESGO: Bajo

ACTIVIDAD: Alta

VINCULACIÓN: Medio

RENTABILIDAD: Baja



Vinculación a productos básicos y poca exposición al riesgo

DEUDORES RENTABLES

SHARE: 2,5K (0,56%)

EDAD: 35 yr

RIESGO: Medio

ACTIVIDAD: Muy alta

VINCULACIÓN: Alta

RENTABILIDAD: Muy alta



Gran rentabilidad vs exposición a riesgo

MULTIVINCULADOS ENDEUDADOS

SHARE: 7,5K (1,7%)

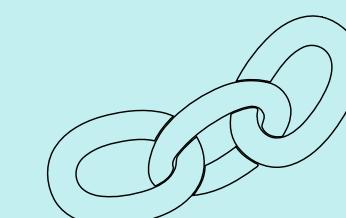
EDAD: 35 yr

RIESGO: Medio

ACTIVIDAD: Muy alta

VINCULACIÓN: Alta

RENTABILIDAD: Media



Menor rentabilidad vs exposición a riesgo

> Propuesta Comercial

Campaña 1: Reactiva tu cuenta Gana 10 € con easyMoney



*“Vuelve a usar tu cuenta o abre una nueva y **gana 10 € de cashback.**”*

Pasivos Masivos ofreciendo:

- Cuenta easyMoney
- Cuenta Crypto
- Tarjeta de débito



Clientes Objetivo	213.203	Conversiones	1.706 (0.8%)
Costos	19.512 €	Beneficio Esperado	81.101 €

ROI **4.16x**

> Propuesta Comercial

Campaña 1: Reactiva tu cuenta

Gana 10 € con easyMoney



*“Vuelve a usar tu cuenta o abre una nueva y **gana 10 € de cashback.**”*

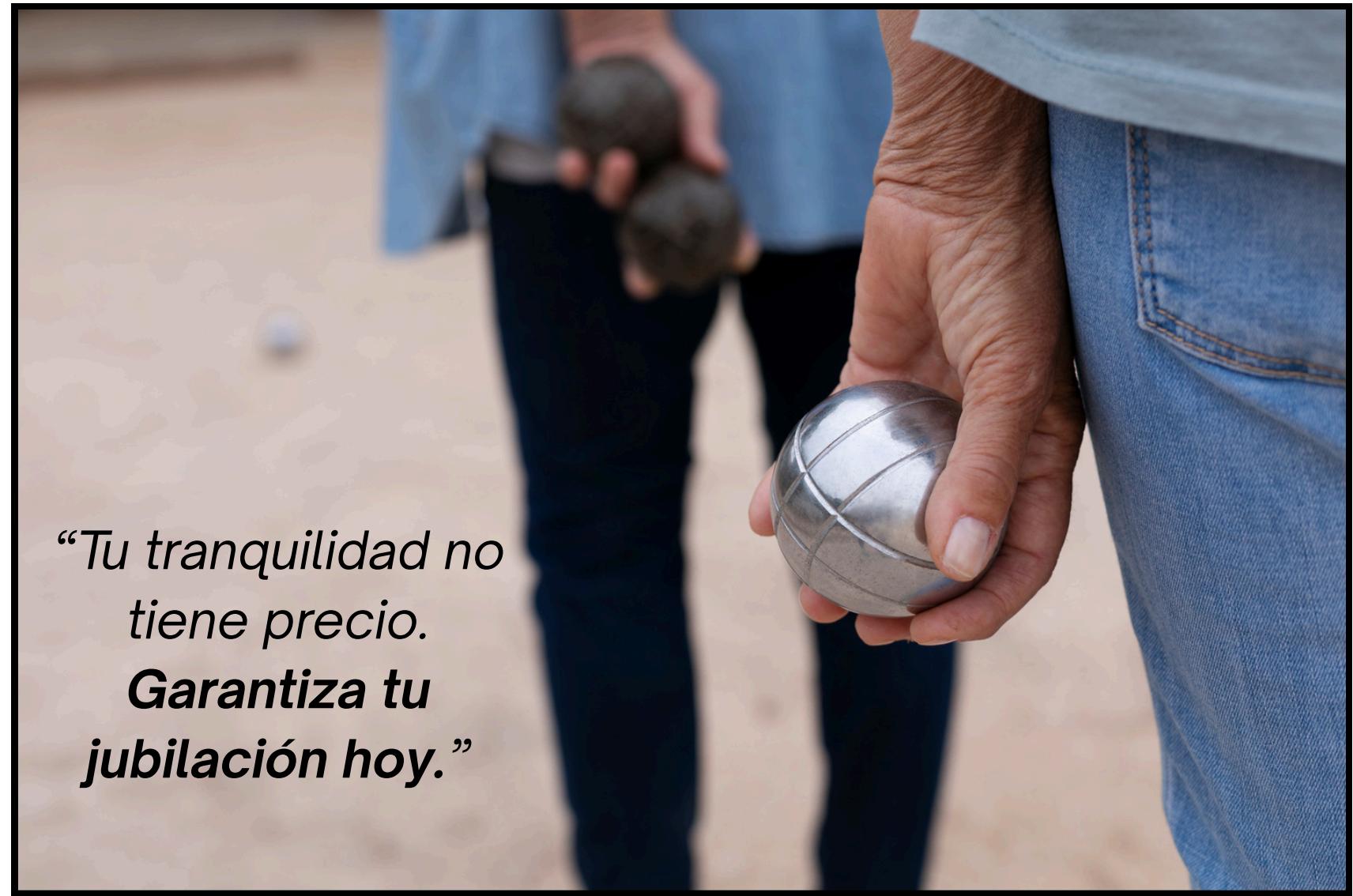
Pasivos Masivos ofreciendo:

- Cuenta easyMoney
- Cuenta Crypto
- Tarjeta de débito



Campaña 2: Tranquilidad Garantizada

Plan de pensiones para tu futuro



*“Tu tranquilidad no tiene precio.
Garantiza tu jubilación hoy.”*

Senior Conservadores ofreciendo Plan de pensiones.



Clientes Objetivo	213.203	Conversiones	1.706 (0.8%)
Costos	19.512 €	Beneficio Esperado	81.101 €

Clientes Objetivo	3.900	Conversiones	312 (8%)
Costos	285.550 €	Beneficio Esperado	1.299.285 €



Resumen Propuesta Comercial

2K

Conversiones

€1,38M

Beneficios Esperados

€305K

Costos

5,52x

ROI

➤ Recomendaciones

- Monitorear el **margen neto**, **% de clientes multiproducto** y **cantidad de clientes activos** generado por las campañas actuales para evaluar impacto en la base activa.
- **Evaluar la elasticidad del umbral de propensión (85%)** y **ajustarlo según ROI** y capacidad operativa, abriendo o cerrando el alcance según resultados.
- **Extender las campañas a los otros clusters** una vez validado el desempeño de las dos primeras, **adaptando productos** y canales a cada perfil, ofreciendo campañas de **up-selling** y **cross-selling** a medida de que los clientes van evolucionando con sus necesidades.



Q & A

Anexo 1 - Costos Campaña Email MKT

Costes Campaña Email Marketing				
Detalle	Tipo	Costo Unitario	Cantidad	Total
Licencia CRM, Marketing Automation	Fijo	€300	1	€300
Diseño y contenido	Fijo	€300	1	€300
Gestión: Tiempo CRM Analyst	Fijo	€1,000	1	€1,000
Envío de email*	Variable	€0.004	213,203	€852.812
Cashback (Incentivo por Conversión)*	Variable	€10	1,706	€17,056
TOTAL				€19,509

* Costos considerando una campaña orientada a 213,203 clientes con un Conversion Rate esperado del 0.08%.

Anexo 2 - Costos Campaña Televendas

Costes Campaña Televendas				
Detalle	Tipo	Costo Unitario	Cantidad	Total
Salario Mensual Asesor Televendas*	Fijo	€1,400	2	€2,800
Seguridad Social Asesor*	Fijo	€448	2	€896
Capacitación Comercial	Fijo	€1,000	1	€1,000
Software y Gestión Administrativa	Fijo	€300	1	€300
Costo Llamada**	Variable	€0.5	1,775	€887.5
Comisión Vtas. Asesores (15%)**	Variable	€279,677	1	€279,677
TOTAL				€285,560

* Considerando 2 Asesores Comerciales (c/u con una capacidad mensual de 1,650 llamadas)

** Considerando una campaña orientada a 3,900 clientes con una tasa de llamadas efectivas del 45% y un Conversion Rate esperado de 8%.

Anexo 3 - Embudo Comercial - Campaña Email MKT



Anexo 4 - Embudo Comercial - Campaña Televentas



➤ Anexo 5 - Resumen Propuesta Comercial

Resumen

Campaña	Reactiva tu Cuenta	Tranquilidad Garantizada	Conjunto de Campañas
Canal	Email MKT	Telemarketing	-
Cluster	Pasivos Masivos	Senior Conservadores	-
Clientes Impactados	213,203	3,9	217,103
Conversion Rate	0,8%	8%	0,93%
Conversiones	1,706	312	2,018
Ingresos	€100,620	€1,584,835	€1,685,455
Costo	€19,512	€285,550	€305,062
Beneficios Netos	€81,108	€1,299,285	€1,380,393
ROI	5,16x	5,55x	5,52x

Escenarios

Considerando desviaciones en las conversiones dentro de la campaña:

Conversion Rate:

- Pesimista. 0.35%
- Real 0.93%
- Optimista 1.74%

Escenario	Beneficios Netos	Variación vs. Realista
Pesimista	€512,418	-63%
Realista	€1,380,392	-
Optimista	€2,595,585	88%