

Asunto: Urgente - Necesitamos una solución para frenar la pérdida de clientes

Estimados,

En Banco AA, estamos enfrentando un problema crítico: cada vez más clientes están abandonando nuestros servicios, y necesitamos comprender las razones detrás de esta fuga para tomar medidas efectivas cuanto antes. Nos preocupa no solo la pérdida de ingresos sino también el impacto en nuestra reputación y en la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros.

Nuestro objetivo es claro: queremos una solución tecnológica que nos ayude a reducir la deserción de clientes. Necesitamos una herramienta o sistema que nos permita detectar con anticipación qué clientes tienen mayor riesgo de irse y nos ayude a tomar acciones para retenerlos. Idealmente, buscamos algo que nos permita actuar de manera proactiva, ya sea mediante ofertas personalizadas, mejoras en el servicio o estrategias de fidelización más efectivas.

Actualmente, contamos con información clave sobre nuestros clientes, como su historial con el banco, su nivel de actividad, sus productos contratados y otros datos financieros relevantes. Dicha información la adjuntamos al presente correo.

Estamos abiertos a escuchar cómo su empresa puede ayudarnos a abordar este problema con un enfoque innovador y basado en datos. Esperamos su respuesta con propuestas concretas que puedan adaptarse a nuestra situación.

Atentamente,

Cliente AA
Departamento AA del Banco AA
BANCO AA

Diccionario del conjunto de datos: El conjunto de datos utilizado para este proyecto se compone de 9 características predictoras de entrada y una etiqueta de salida como se muestra en la pantalla.

Nombre	Descripción
CreditScore	Puntuación crediticia
Sex	Valores relacionada con el sexo de los asegurados (1=hombre,0=mujer).
Age	Edad en años
Tenure	número de años que el cliente lleva siendo cliente del banco.
Balance	Saldo en cuenta de banco
NumOfProducts	se refiere al número de productos que un cliente ha comprado a través del banco.
HasCrCard	indica si un cliente tiene o no tarjeta de crédito
IsActiveMember	Clientes activos
EstimatedSalary	Salario estimado
Exited	si el cliente abandonó o no el banco.