DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS

Customer : ID del cliente

State : Estados en US

Customer Lifetime Value : CLV es el valor económico del cliente para la empresa durante toda su relación

Response : Respuesta a campañas/llamadas (marketing-engagement)

Coverage : Tipo de cobertura del cliente

Education Nivel educativo del cliente

Effective To Date : Fecha efectiva

Employment Status : Estado laboral del cliente

Gender : Genero del cliente

Income : Ingresos del cliente

Location Code : Zona de residencia del cliente

Marital Status : Estado Civil del cliente

Monthly Premium Auto : Premium mensual

Months Since Last Claim : Ultima reclamación del cliente

Months Since Policy Inception : Inicio de la poliza

Number of Open Complaints : Reclamaciones abiertas

Number of Policies : Numero de polizas

Policy Type : Tipo de poliza

Policy : Poliza

Renew Offer Type : Oferta de renovación

Sales Channel : Canal de ventas (primer contacto compañia-cliente)

Total Claim Amount : Monto de la reclamación

Vehicle Class : Tipo de vehiculo

Vehicle Size : Tamaño del vehiculo

Cient Type : Tippo de cliente

OBJETIVO

Mejorar el Customer Lifetime Value a través del marketing.

[GRAFICAS](https://www.data-to-viz.com/)

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA