Tổng hợp và báo cáo hiệu suất cho Quản lý Danh mục Thẻ:

Tình trạng dữ liệu:  
Sheet tháng 12 thiếu mục SubCategory  
  
Báo cáo:   
Trong quý 4, tổng cộng nhận được yêu cầu đóng 25K thẻ tín dụng và có 7916 thẻ tín dụng được níu kéo thành công với tỉ lệ giữ chân khách hàng 0.32.

Trong 3 tháng cuối năm, mỗi tháng nhận số lượng yêu cầu đóng thẻ tín dụng dao động từ 8K – 8.5K với tỉ lệ giữ chân khách hàng cũng dao động từ 0.31 – 0.33. Các yêu cầu đóng thẻ thường được nhận với tỉ lệ gần bằng 80% Outbound Call và 20% cho Inbound Call.

Về loại thì thẻ tín dụng VISA Super Shopee Plantium Credit Prin chiếm số lượng được đề nghị đóng thẻ nhiều nhất (3728 yêu cầu – 3108 KHCN và 620 AF) và tiếp theo MC Lady Credit Prin (3706 yêu cầu – 2797 KHCN và 909 AF). Tuy nhiên tỉ lệ giữ chân khách hàng thành công của 2 sản phẩm này cũng ở mức cao nhất lần lượt là 0.4 và 0.45 cao hơn mức trung bình 0.32. Riêng thẻ VPBank Number 1 Credit Pin thì có tỉ lệ giữ chân khách hàng thấp nhất 0.15

Ở mục KH có nhu cầu đóng thẻ thì chiếm hơn 20% so với tất cả các yêu đầu được nhận trong quý 4.

ID: oanhht3 và ID: anhttk6 có tỉ lệ giữ chân được khách hàng công nhiều nhất 0.35. Riêng oanhht3 cũng có tỉ lệ giữ chân KHCN cao nhất 0.36. ID: nguyeht5 nhận được yêu cầu đóng thẻ tín dụng nhất (4468 yêu cầu) và có tỉ lệ giữ chân khách hàng 0.29 (giữ chân được 1290 khách hàng)

Tổng hợp vào báo cáo hiệu suất cho Quản lý vùng 5:

Trong quý 4, nhận được 2515 yêu cầu đóng thẻ tín dụng (1970 InboundCall/ 533 OutboundCall / 12 Miss Call) trong đó giữ chân được 811 Khách hàng và có tỉ lệ giữ chân khách hàng ở mức 0.32.

Số lượng yêu cầu đóng thẻ tín dụng nhận được nhiều nhất từ MC Lady Credit Pin (387 yêu cầu) và VISA Super Shopee Credit Pin (381 yêu cầu) nhưng vẫn giữ được tỉ lệ giữ chân khách hàng lần lượt ở mức 0.39 và 0.44. Trong khi đó VPBank No1 Credit có tỉ lệ giữ chân khách hàng là 0.18 (173 yêu cầu và giữ chân được 32 khách hàng).

Xét về thời gian mở thẻ thì các thẻ đã được mở từ 1-6 tháng có tỉ lệ giữ chân khách hàng thấp nhất dao động từ 0.16 – 0.21. Và thẻ có giời mở từ 6 -36 tháng có tỉ lệ giữ chân khách hàng cao nhất khi dao động từ 0.42 – 0.44 (cao hơn rất nhiều so với thẻ có thời gian mở từ 1 đến 6 tháng)

Trong 806 thẻ đã được níu kéo thành công thì vẫn có 55 thẻ vẫn chưa được kích hoạt

Lí do Khách hàng đóng thẻ nhiều nhất là Không có địa điểm dùng thẻ , ưu tiên xài tiền mặt.

Ở vùng 5, ID: tamhm3 có chỉ số giữ chân khách hàng cao nhất 0.39 (giữ chân lại được 136 khách hàng/ 345 yêu cầu được tiếp nhận). Và ID: nguyetht5 nhận được nhiều yêu cầu nhất nhưng lại có tỉ lệ giữ chân khách hàng thấp nhất là 0.28 (giữ chân được 123 khách hàng/445 yêu cầu được tiếp nhận)