

Tổng KH

113.07K

Tổng số tiền

7.40T

Số tiền lớn nhất trong tài khoản

132.50bn

Số tiền theo Median

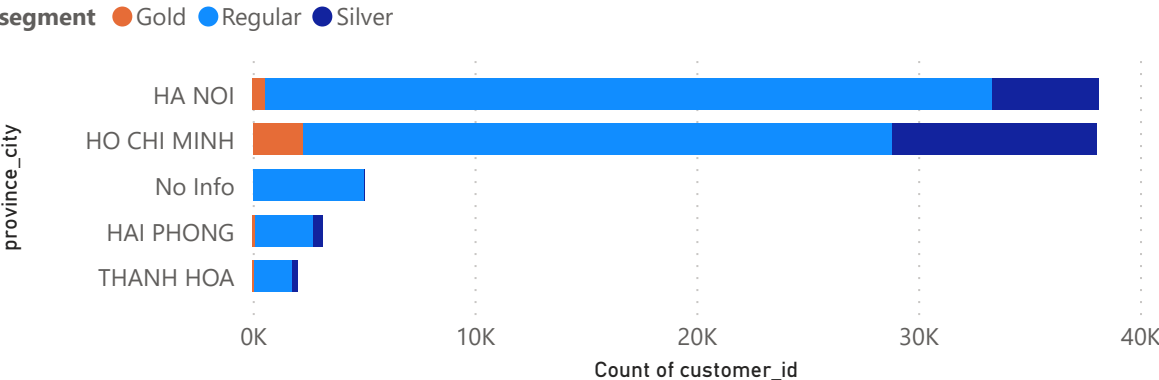
67.95K

Số tiền Trung bình

65.48M

BÁO CÁO TÌNH HÌNH KHÁCH HÀNG SỬ DỤNG DỊCH VỤ TRÊN TOÀN QUỐC

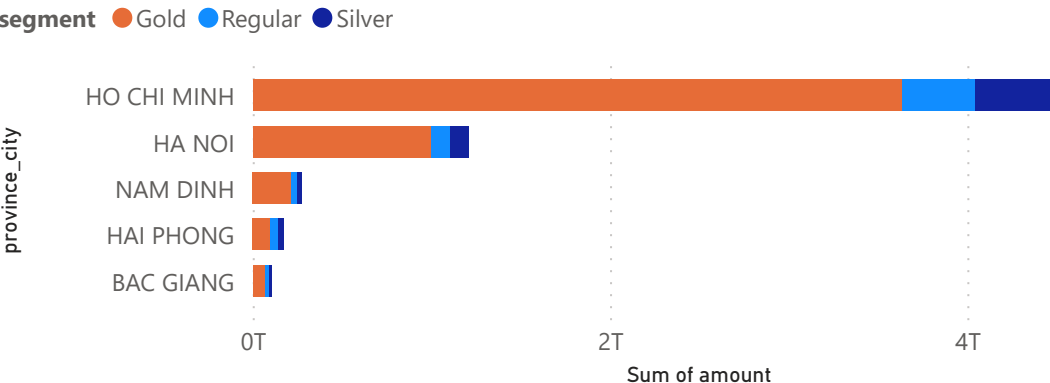
Số khách hàng thuộc các phân khúc ở các tỉnh



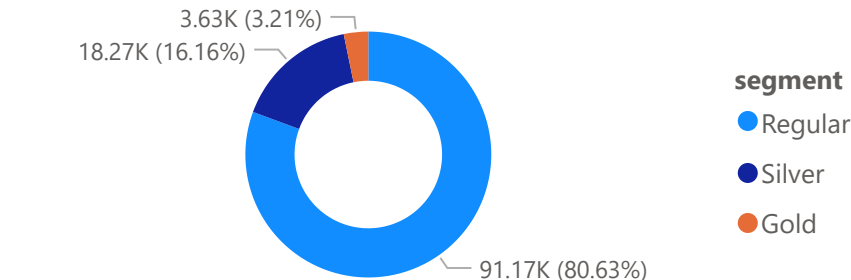
Để KPI quý tiếp theo tăng 20% doanh thu cần làm các công tác sau:

- Tiếp tục đánh mạnh vào các khu vực lớn như Hà Nội và TP Hồ Chí Minh vì đa phần các khách hàng cũng như tài sản tập trung ở 2 khu vực này.
- Cần phân bổ thêm các chiến dịch quảng bá sản phẩm ở các khu vực khác để gia tăng lượng khách hàng mới.
- Số KH thuộc nhóm Regular chiếm hầu hết nên cần phải tận dụng triệt để bằng cách phát triển dịch vụ tiền gửi có kỳ hạn và thẻ tín dụng vì hầu hết doanh thu đến từ các loại hình dịch vụ này từ đó chuyển hoá được phần lớn khách hàng Regular thành các nhóm khách hàng cao cấp hơn là Silver và Gold. Cùng với đó tập trung chăm sóc tốt các KH GOLD vì đây là phân khúc KH đem lại nhiều lợi nhuận nhất cũng như tiến hành cải thiện lợi nhuận đến từ KH Silver chưa thật sự đem lại doanh thu tốt.

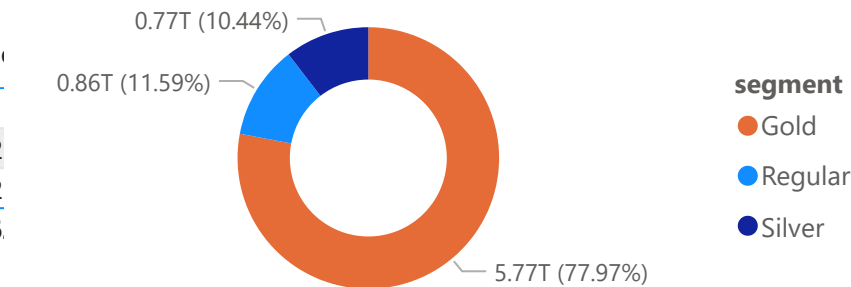
Tổng số tiền theo tỉnh và phân khúc



Số khách hàng theo phân khúc

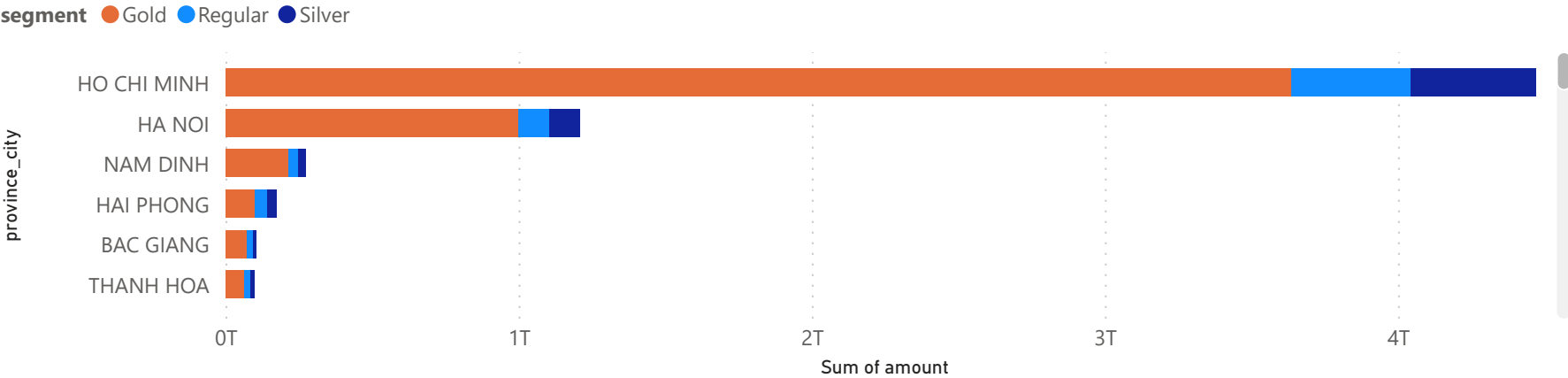
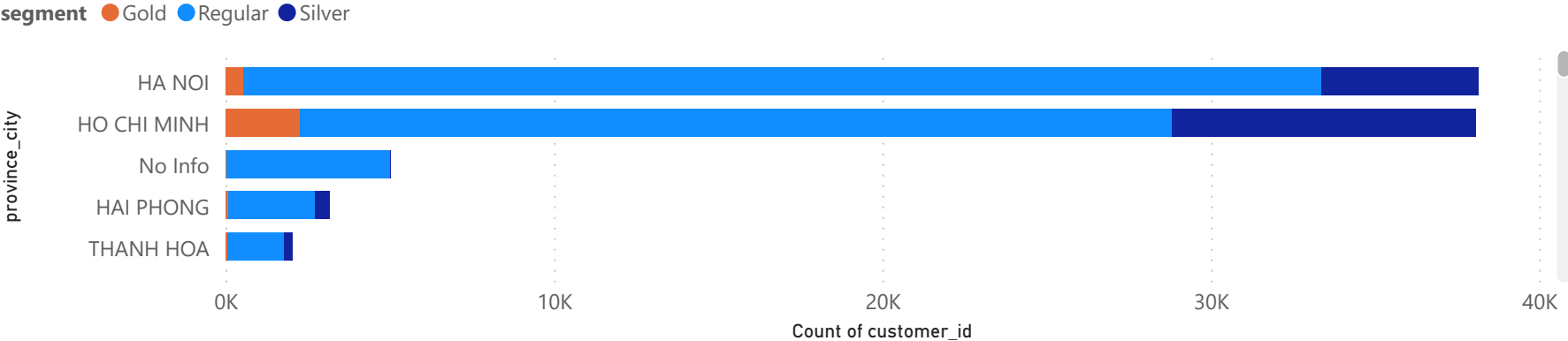


Số tiền theo phân khúc



Phân khúc	Vay thế chấp	Tiền gửi có kỳ hạn	Sản phẩm vay tín chấp	App chuyển tiền trên mobil
Gold	2	2272	9	361
Regular	183	7523	629	9102
Silver	0	3952	46	1822
Total	185	13747	684	11286

Số lượng khách hàng theo tỉnh thành



Có thể thấy các khách hàng tập trung ở 2 trọng điểm kinh tế của nước ta là HCM và Hà Nội cùng với các khu vực lân cận, điển hình là các khu vực cận biển như Bà Rịa-Vũng Tàu ở phía Nam và Hải Phòng ở phía Bắc. Hơn nữa có thể thấy được qua biểu đồ phân bố các lớp KH tương đối giống nhau với mốc là 2 đầu điểm kinh tế TPHCM và Hà Nội. Lượng KH Gold nhiều nhất so với các nhóm khác ở những tỉnh gần 2 khu vực này.

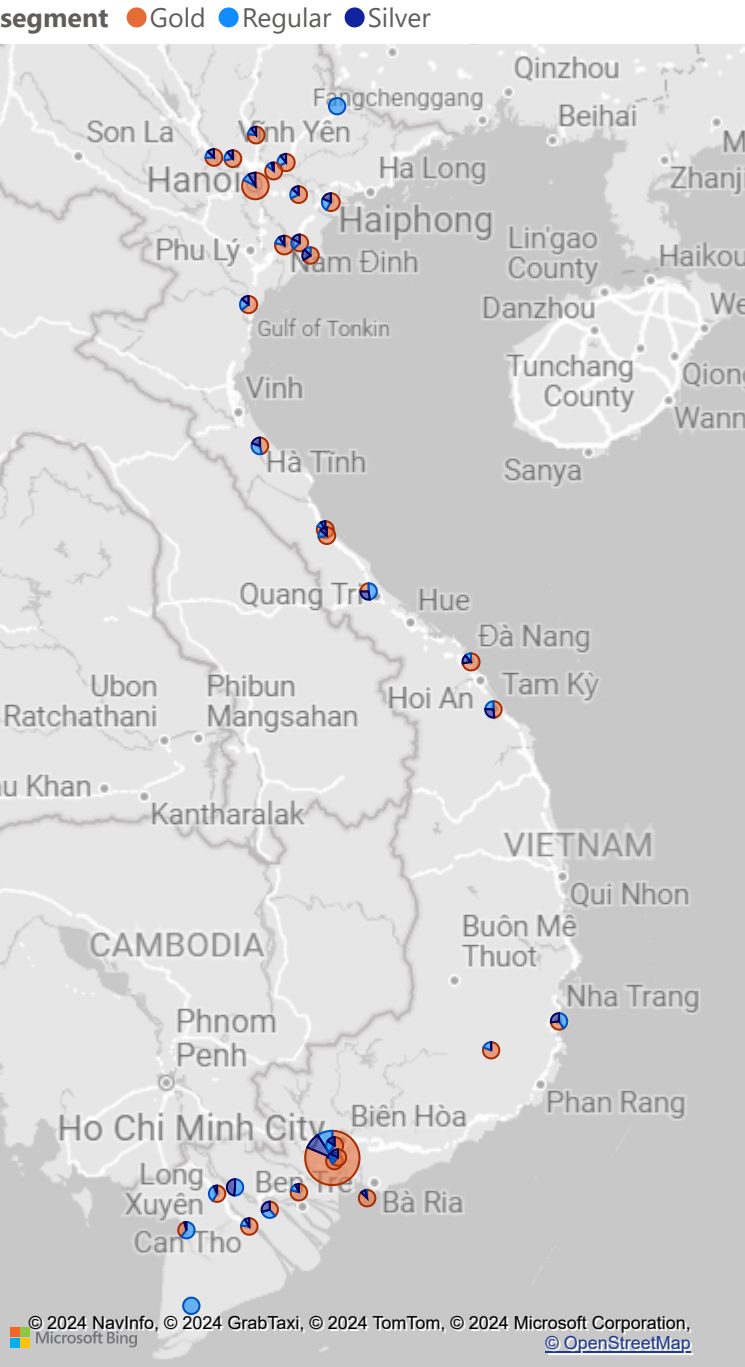
+TP HCM có số lượng khách hàng thuộc phân khúc GOLD và SILVER nhiều hơn Hà Nội cũng như số tài sản đều lớn hơn so với Hà Nội mặc dù lượng khách hàng thì Hà Nội lại nhỉnh hơn đôi chút.

-> Từ đó để tăng thêm doanh thu cần kích cầu các dịch vụ để chuyển hoá lượng khách hàng dồi dào của Hà Nội thành các tệp Khách Hàng tiềm năng hơn như Regular thành Silver và từ Silver thành Gold giúp nâng cao doanh thu.

-> Cố gắng chuyển hoá lượng khách hàng này thành các KH phân khúc Silver và Gold cũng như mở rộng kinh doanh ở các khu vực gần Hà Nội và Hồ Chí Minh vì các khu vực này sẽ cộng hưởng sự phát triển kinh tế từ 2 khu trọng điểm này,

***Tóm lại cần chuyển hoá lượng KH dồi dào ở Hà Nội để nâng cao doanh thu cũng như tiếp tục làm tốt việc phát triển kinh doanh ở HCM. Hơn nữa hãy tiếp tục triển khai thêm các tỉnh lân cận 2 khu vực này.**

Phân bố khách hàng theo tỉnh thành



PHÂN BỐ KHÁCH HÀNG THEO PHÂN KHÚC

9.41M

Tài sản trung bình của
REGULAR

1.59bn

Tài sản trung bình của GOLD

42.30M

Tài sản trung bình của SILVER

+Số khách hàng GOLD chỉ bao gồm 3,63k người chiếm chỉ 3.21% tuy nhiên lượng KH này lại đang nắm giữ khối tài sản lớn nhất với tổng 5,77 nghìn tỉ chiếm đến 77,97% trên tổng lượng tài sản.

+Số lượng khách hàng SILVER lại có tổng tài sản thấp hơn REGULAR.

+Số lượng Regular chiếm đông đảo nhất và số lượng tài sản đứng thứ 2 chỉ sau GOLD.

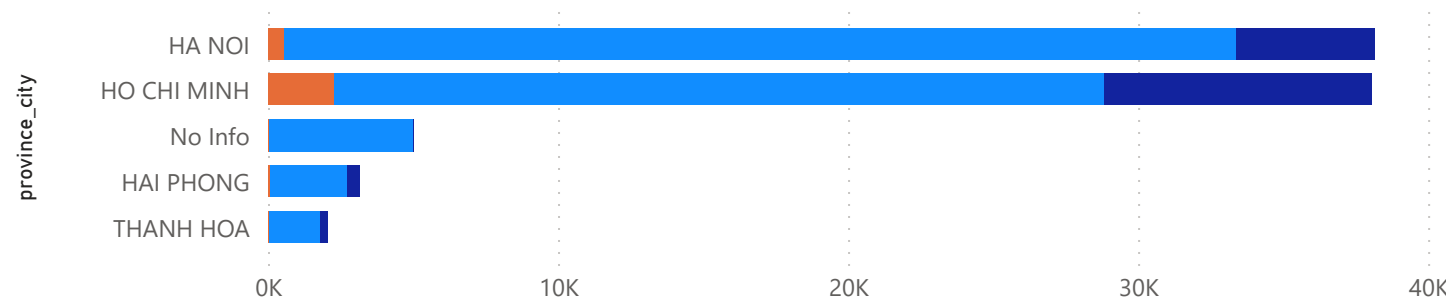
ĐỂ TĂNG KPI CẦN THỰC HIỆN CÁC ĐIỀU SAU:

- Cần tiếp tục chăm sóc tốt các khách hàng GOLD vì đây là nguồn thu lớn nhất.

- Tận dụng triệt để lượng KH Regular vì đây là lượng KH dễ tiếp cận và đông đảo nhất, chuyển hoá thành các KH cao cấp hơn cũng như mở rộng thêm nhiều lượng KH Regular nữa.

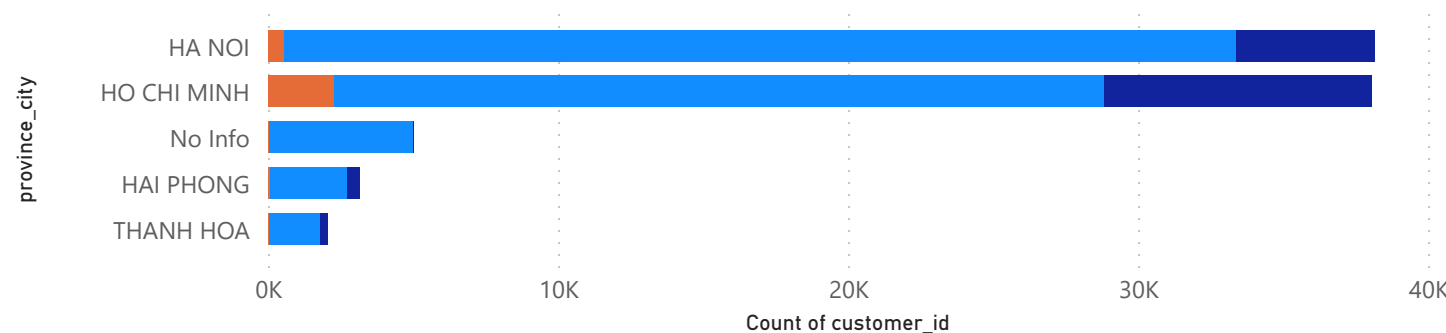
Số khách hàng thuộc các phân khúc ở các tỉnh

segment ● Gold ● Regular ● Silver

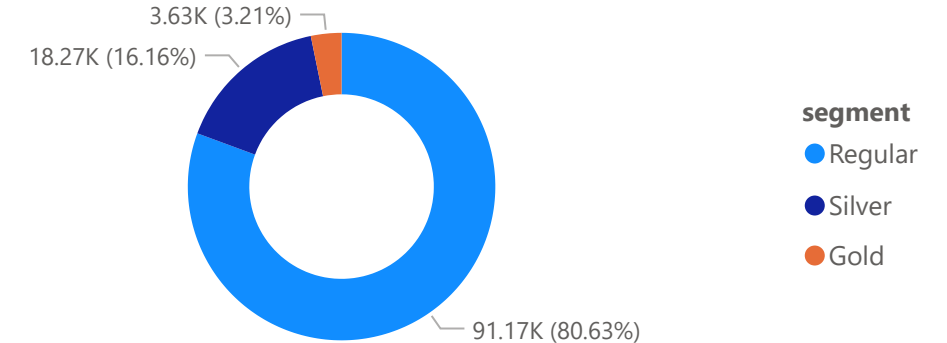


Số khách hàng thuộc các phân khúc ở các tỉnh

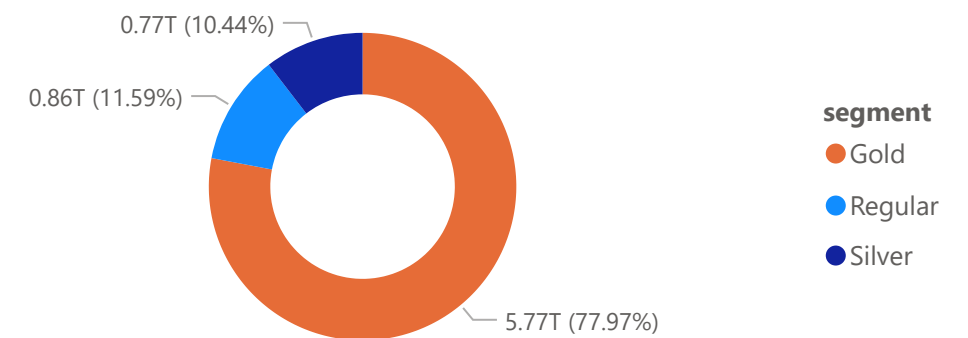
segment ● Gold ● Regular ● Silver



Số khách hàng theo phân khúc



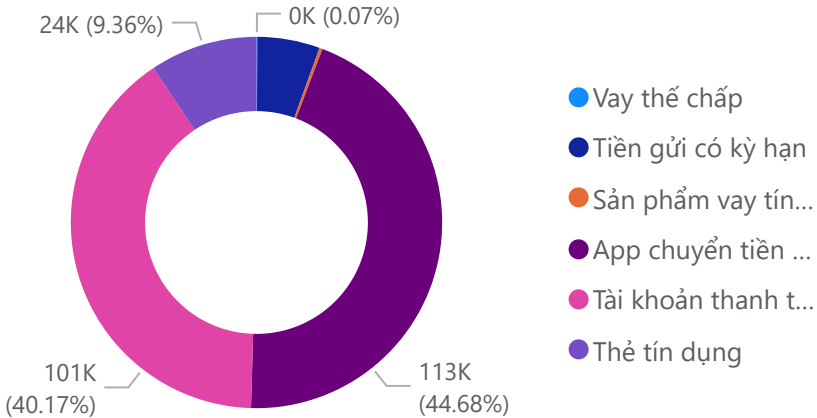
Số tiền theo phân khúc



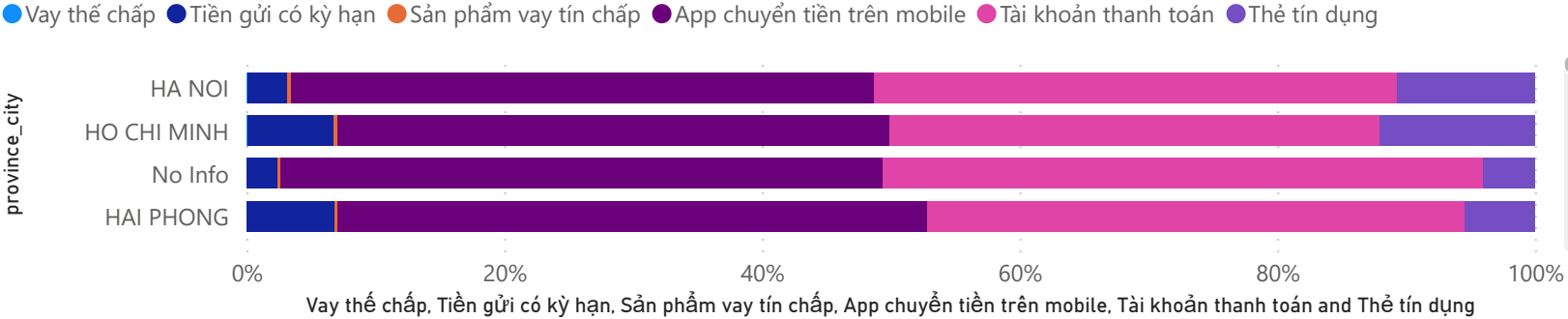
PHÂN BỐ KHÁCH HÀNG THEO SẢN PHẨM

Phân khúc	Vay thế chấp	Tiền gửi có kỳ hạn	Sản phẩm vay tín chấp	App chuyển tiền trên mobile	Tài khoản thanh toán	Thẻ tín dụng
Regular	183	7523	629	91025	82658	12255
Silver	0	3952	46	18227	15436	9675
Gold	2	2272	9	3610	3364	1713
Total	185	13747	684	112862	101458	23643

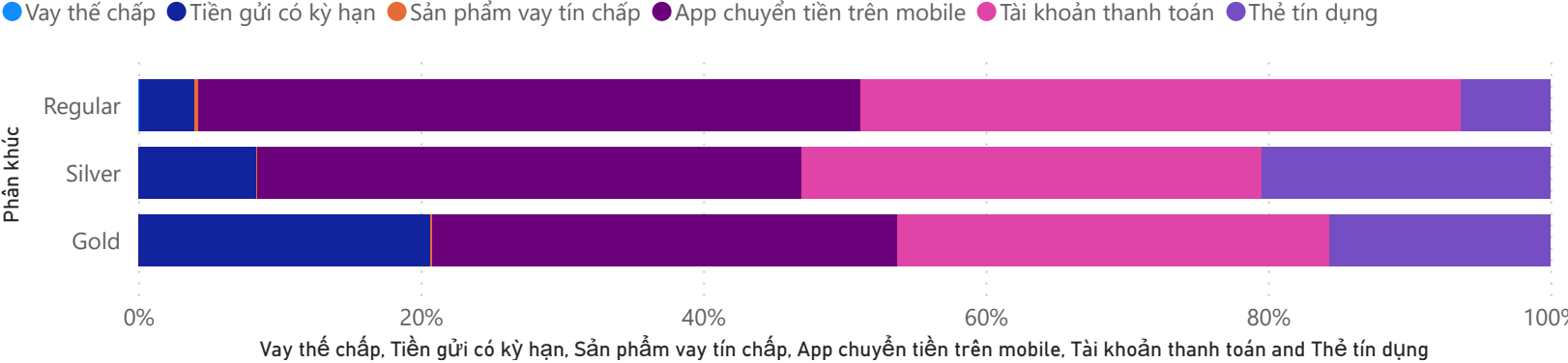
Vay thế chấp, Tiền gửi có kỳ hạn, Sản phẩm vay tín chấp, App chuyển tiền trên mobile, Tài khoản thanh toán and Thẻ tín dụng



Vay thế chấp, Tiền gửi có kỳ hạn, Sản phẩm vay tín chấp, App chuyển tiền trên mobile, Tài khoản thanh toán and Thẻ tín dụng by province_city



Vay thế chấp, Tiền gửi có kỳ hạn, Sản phẩm vay tín chấp, App chuyển tiền trên mobile, Tài khoản thanh toán and Thẻ tín dụng by Phân khúc



Có thể thấy được dịch vụ trọng điểm là thẻ tín dụng và tiền gửi có kỳ hạn. Cũng là 1 trong các dịch vụ đem lại nhiều doanh thu nhất cho ngân hàng. Với phân bố theo tỉnh thành các loại hình đem lại lợi nhuận vẫn là thẻ tín dụng chiếm phần lớn. Về phân khúc khách hàng, lợi nhuận từ thẻ tín dụng của GOLD và SILVER là rất nhiều cũng như tiền gửi tiết kiệm của họ.

-> Để tăng doanh thu cần thu hút họ gửi tiết kiệm nhiều hơn cũng như sử dụng tối đa các dịch vụ tín dụng vì đây chính là nguồn thu tuyệt vời, hơn nữa với lượng KH dồi dào REGULAR cần tối đa hoá lượng KH này vì họ sử dụng các dịch vụ đem lại lợi nhuận cho ngân hàng rất ít. Cần có nhiều chương trình cũng như marketing rộng rãi nhằm để cho phân khúc KH này sử dụng các dịch vụ tín dụng cũng như gửi tiết kiệm vào ngân hàng.

CÁC DỊCH VỤ NÒNG CỐT ĐEM LẠI LỢI NHUẬN CHO NGÂN HÀNG

Sum of amount	segment	Vay tín chấp	Count of customer_id
14,850,155,447.88	Gold	1	9
7,678,619,610.82	Regular	1	629
2,712,153,942.54	Silver	1	46
25,240,929,001.24			684

Sum of amount	segment	Vay thế chấp	Count of customer_id
486,489,832.48	Gold	1	2
1,918,863,246.58	Regular	1	183
2,405,353,079.05			185

Sum of amount	segment	Thẻ tín dụng	Count of customer_id
146,559,454,101.78	Regular	1	12255
187,460,304,920.68	Silver	1	9675
2,779,617,712,596.16	Gold	1	1713
3,113,637,471,618.62			23643

Để tăng doanh 20% cần lưu ý các điểm sau:
+ Thẻ tín dụng đem lại nguồn tiền khổng lồ. Cần tối đa hoá loại hình sản phẩm này bằng cách cung cấp thêm nhiều chương trình kích cầu KH sử dụng thẻ tín dụng. Phối hợp với nhiều brand ăn uống, thời trang, xem phim, dịch vụ du lịch xài thẻ tín dụng của ngân hàng sẽ được giảm giá từ đó nâng cao số lượng người dùng loại hình dịch vụ này.

+ Tiền gửi tiết kiệm cũng đem lại lợi ích vô cùng lớn cùng với thẻ tín dụng. Có thể thấy đây là lượng tiền chính của ngân hàng, luôn tạo ra các lãi suất ưu đãi nhưng vẫn đảm bảo được lợi nhuận cho ngân hàng, khuyến khích marketing tiếp cận thêm nhiều tệp KH mới để họ sử dụng DV này.

+ Cần cải thiện vay tín chấp và vay thế chấp, đây cũng là 2 dịch vụ trọng điểm của ngành ngân hàng tuy nhiên mức doanh thu đem lại thực sự không tốt. Cần nhắc hợp tác với các dự án nhà ở an toàn, hỗ trợ khách vay mua nhà để nâng cao doanh thu tối đa cho 2 loại hình dịch vụ này.

Tiền gửi có kỳ hạn	Sum of amount	segment	Count of customer_id
1	5,442,022,472,249.01	Gold	2272
1	749,632,532,525.36	Regular	7523
1	662,801,724,756.66	Silver	3952
Total	6,854,456,729,531.03		13747

