

Презентация

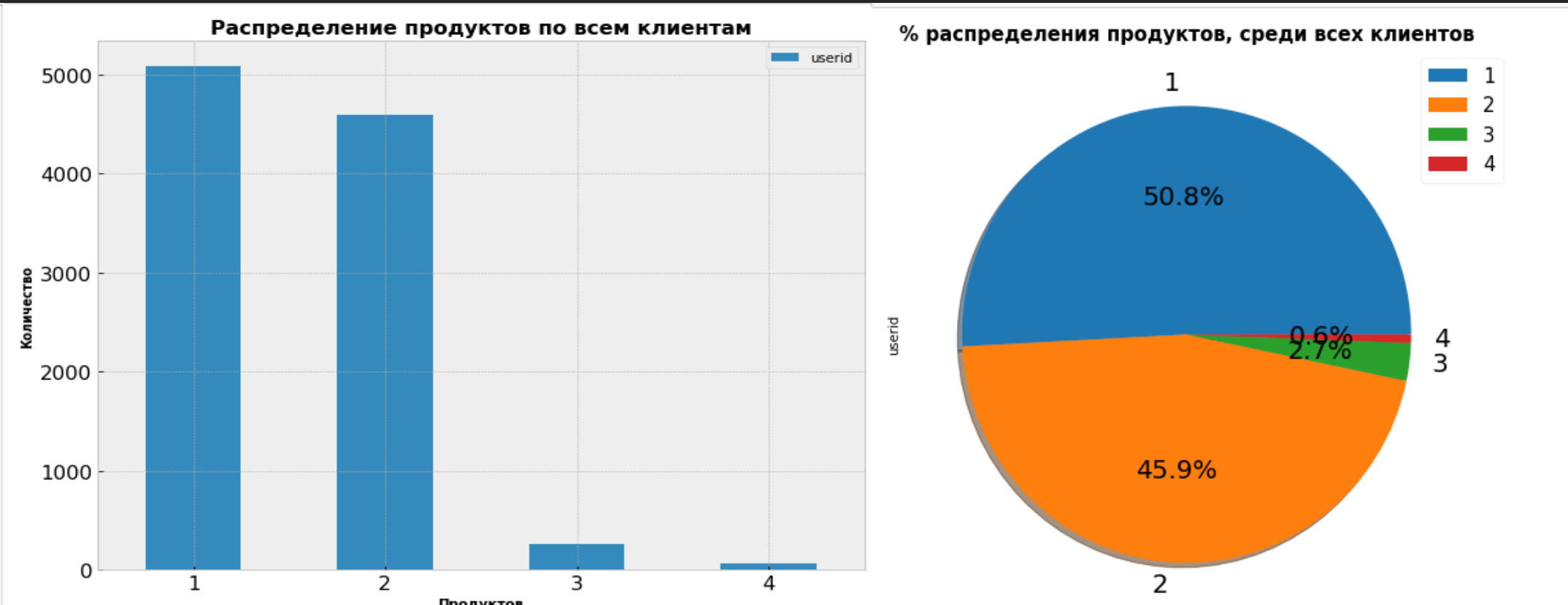
1

Анализ и сегментация клиентов регионального банка Метанпром по количеству потребляемых продуктов

- Заказчик: менеджер продукта, который хочет выделить основную целевую аудиторию и разработать программу мероприятий для удержания каждой.
- БД [bank_dataset.csv](#)
- Датасет содержит данные о клиентах банка «Метанпром». Банк располагается в Ярославле и областных городах: Ростов Великий и Рыбинск.
- Дашборд (набор №1)

Распределение продуктов по всем клиентам

2



Здесь наглядно видно, что в основном все пользуются 1-2 продуктами, использование 3-4 продуктов менее популярно

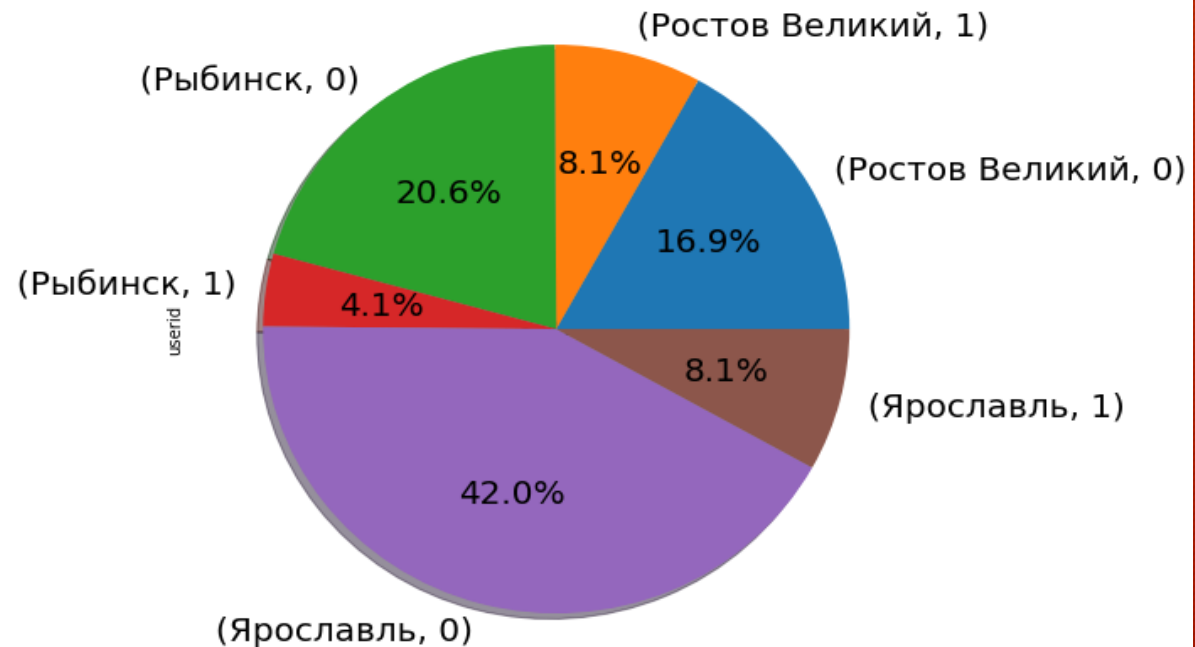
Распределение клиентов по городам и оттоку

3

% распределения пользователей, среди городов



% оттока клиентов, по городам



0 - отток
1 - остался

Основная часть клиентов находится в Ярославле, распределение клиентов в Рыбинске и Ростове-Великом - равнозначна.

Значительный факт оттока в Ростове - Великом

Общая информация

4

Распределение пользователей по продуктам и оттоку

Продукт	Всего пользователей	Оставшихся		Ушедших	
1	5084	3675	(72,3%)	1409	(27,7%)
2	4590	4242	(92,4%)	348	(7,6%)
3	266	46	(17,3%)	220	(82,7%)
4	60	0	(0%)	60	(100,0%)

Виден отток пользователей с 3-4 продуктами, но и количество таких клиентов не велико

Вывод:

5

- Обнаружили пропуски в количестве 3617, их источником являются данные по Ярославлю 2418 и Рыбинску 1199
- Выявили, 100% отток клиентов с 4 продуктами и 82,7% с 3 продуктами. Но стоит отметить, пользователей с 3-4 продуктами, очень мало относительно общего количества пользователей. 2,7% пользователей с тремя продуктами и 0,6% с четырьмя продуктами.
- Всего ушло 2037 пользователей, факт оттока составил 20,4%.
- В общей массе клиенты пользуются 1-2 продуктами
- Большая доля оттока в Ростове-Великом 32,4% от общего количества ушедших клиентов
- РЕКОМЕНДАЦИИ:
 - Провести служебную проверку в филиале Ростов - Великий, по причине оттока клиентов.
 - Пересмотреть концепцию самих продуктов 3-4 заменить другими предложениями, которые будут популярны и востребованы. Предварительно можно провести опрос имеющихся клиентов, ненавязчиво - за какоенибудь вознаграждение (ручка, блокнотик банка, магнитик с логотипом банка - что в свою очередь будет являться рекламой). Форму можно создать на `Yandex Forms`, рассылку можно сделать по `email` из имеющейся базы данных о клиентах. На базе собранных данных проработать варианты нового продукта для клиентов.
 - Провести акцию по выдаче кредитных карт - например: приведи друга и получишь месяц беспроцентного пользования кредитными средствами по карте (кредитная карта).