

## STRATEJİK AKSİYON PANELİ

Kaydet



### Kayıp Müşteriler Segment Dağılımı



En yüksek kayıp oranı 'Less Than \$40K' gelir grubundadır.

Bu grupda müşteri kaybını azaltmak için market, fatura ve ulaşım gibi temel harcamalara yönelik ekstra cashback kampanyaları kurgulanabilir.

"Unknown" kategorisini oluşturan müşterilerin gelir kategorileri tespit edilerek daha yüksek doğruluk içeren analizler gerçekleştirilebilir.

### Kayıp Müşteriler Kart Kullanım Oranı

15%

Kart kullanım oranı %15 seviyesine gerileyen müşteriler "Yüksek Riskli" olarak işaretlenebilir. Bu müşterilere harcama sözüne bonus veren veya bir sonraki işlemede indirim sağlayan, kart kullanımına teşvik eden kişiselleştirilmiş teklifler sunulabilir.

### Cüzdan Payı Fırsatı Müşteri Sayısı

1479

Bu müşteriler, yıllık geliri \$80K ve üzeri olan kategoride yer alan ve kredi kartı kullanım oranı %10'un altında bulunan bireylerdir. Varraklı olmalarına rağmen, ana finansal işlemlerinde diğer bankaları tercih etmektedirler.

Bu müşterilere yönelik, "İlk 6 Ay %0 Faizli Borç Transferi" teklifi ile rakip bankalardaki harcamaların Aktif Bank'a taşınması hedeflenebilir.

Müşterilerin ilişkisinin Aktif Bank'a taşınmasıyla birlikte işlem hacminde ve faiz bazlı gelirlerde artış beklenebilir.