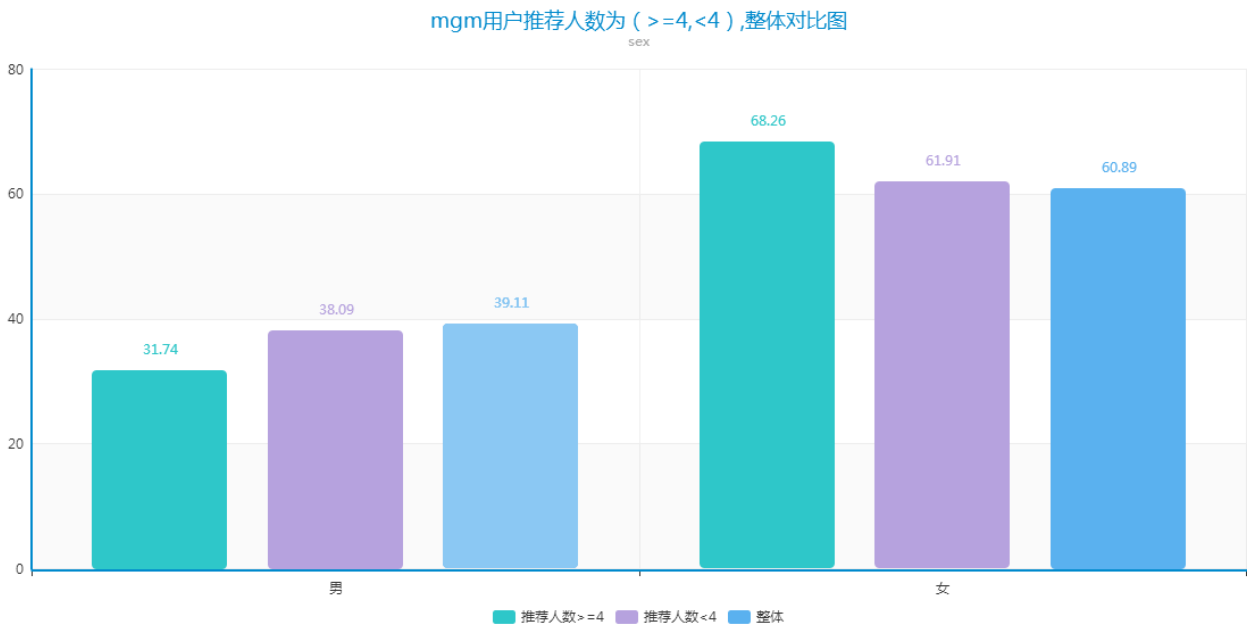
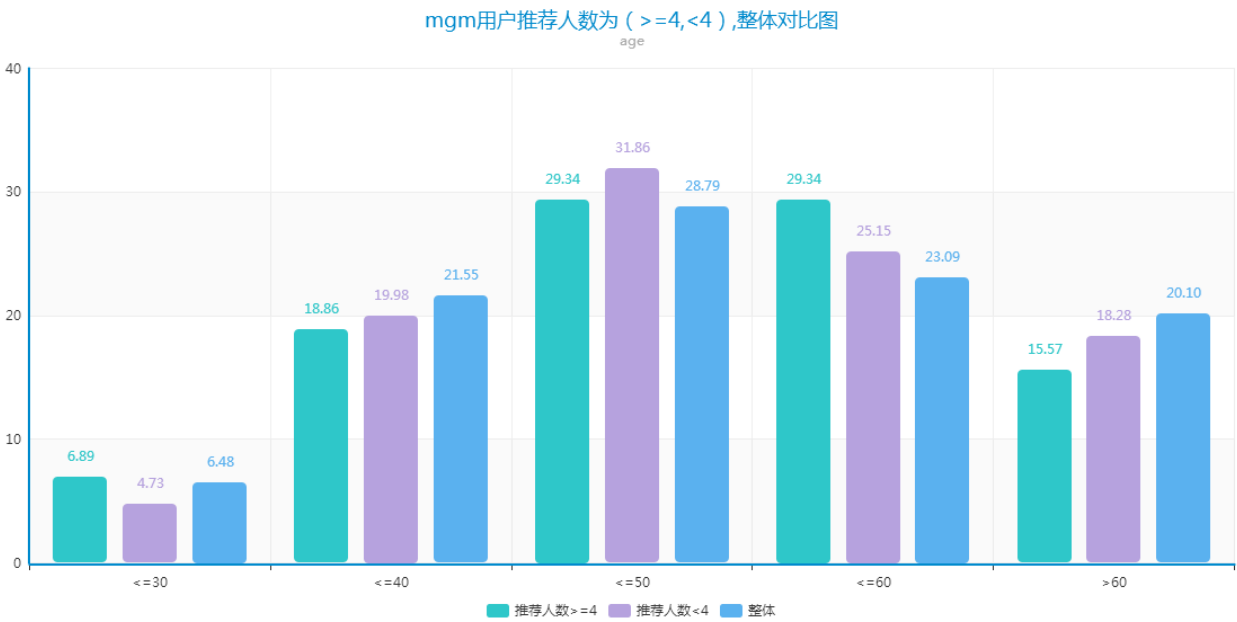


性别



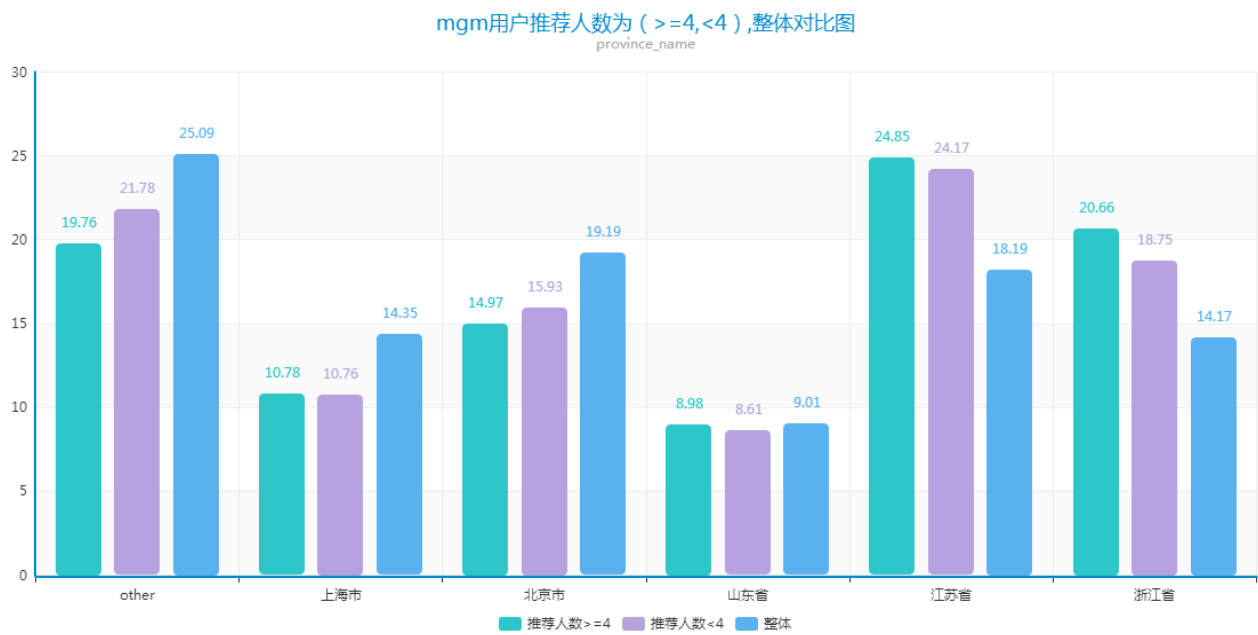
高频推荐人群女性高8个点

年龄



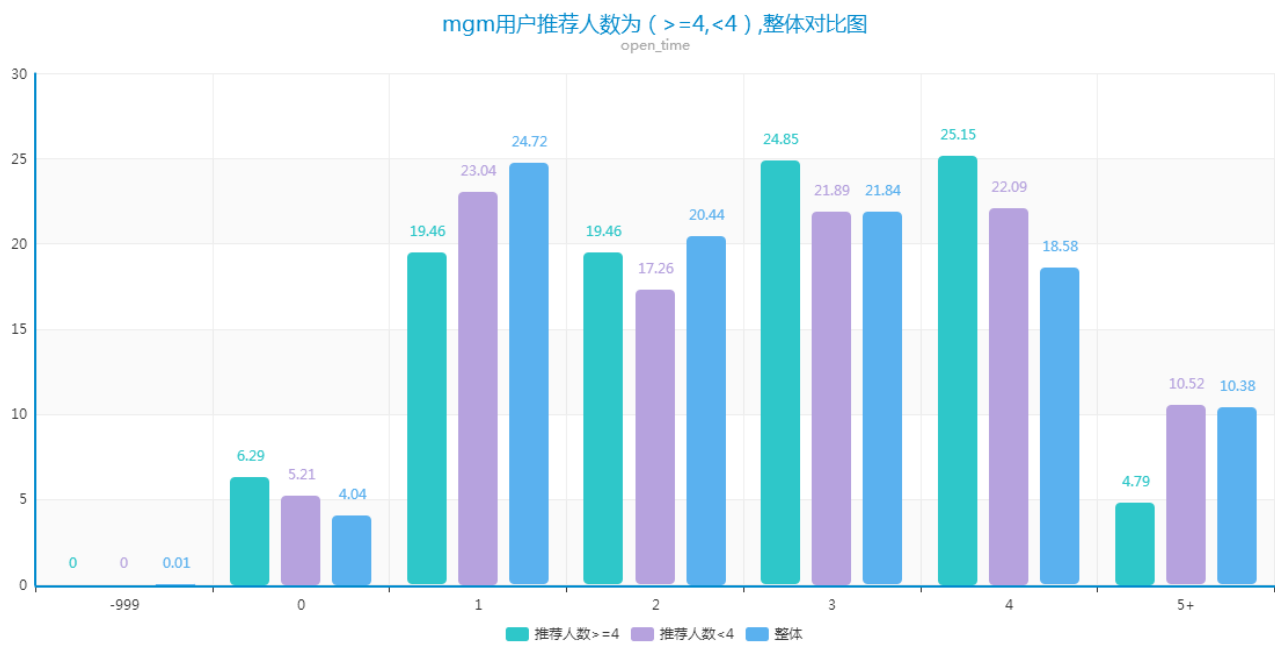
(40,50]岁低频推荐人数占比最高
(50,60]岁高频推荐人数占比最高
60岁以上推荐人群都低于整体占比
30岁以下的高频推荐人群高于低频推荐人群

省市



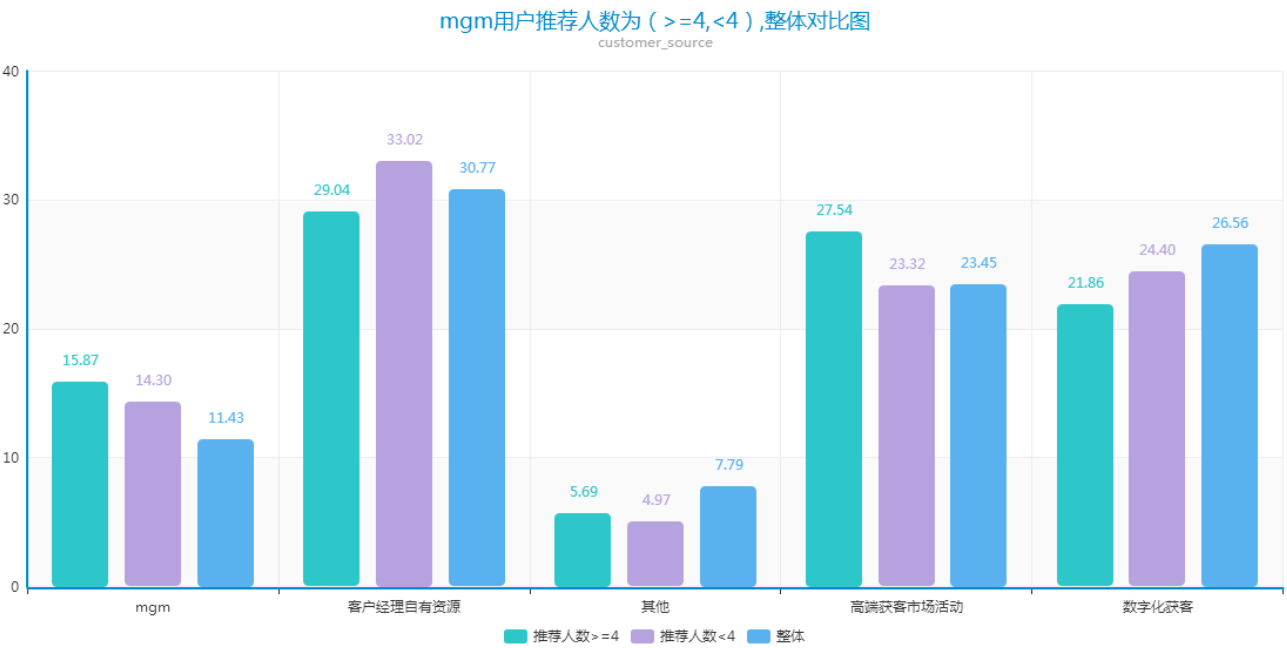
江浙两省推荐占比均显著高于整体占比

开户时间



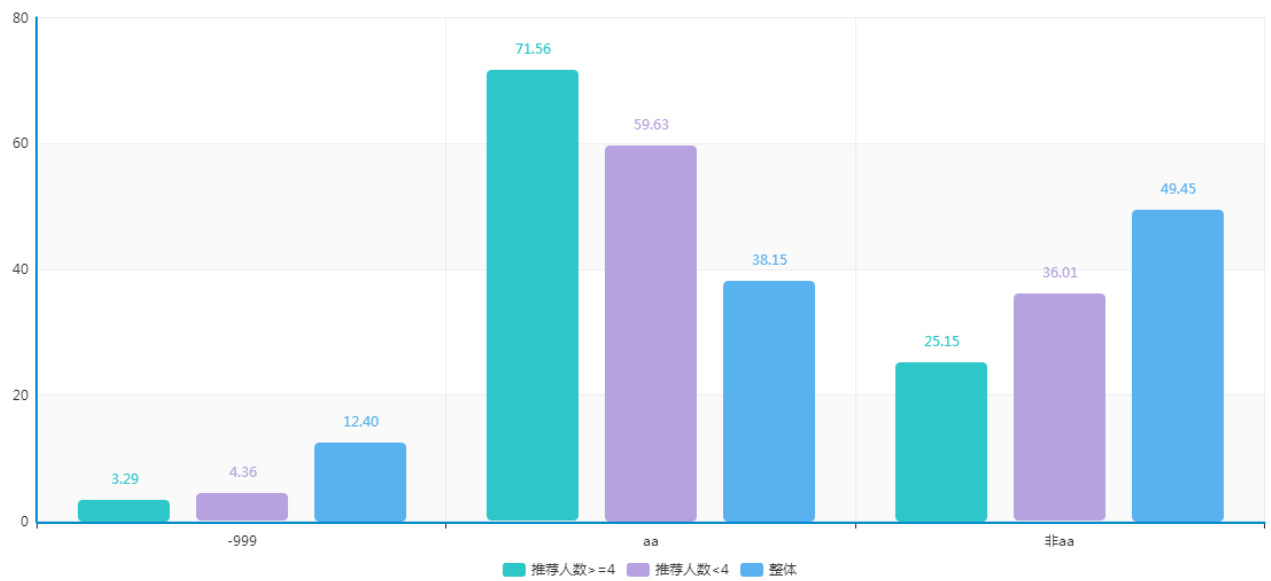
开户时间在3-4年的高频推荐人群占比显著高于其他人群

客户来源

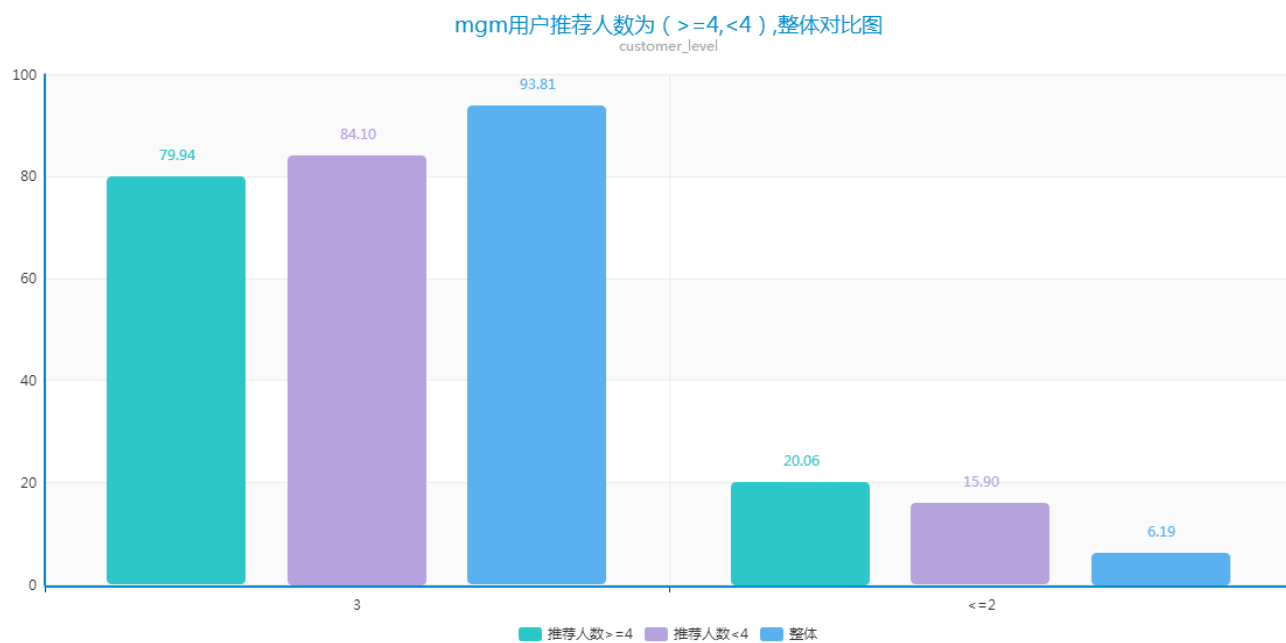


MGM过来的客户更容易做推荐，不论高低频人群
高端市场活动过来的客户，高频推荐的人群占比最高
客户经理的自有资源中，低频推荐人群占比最高

AA客户



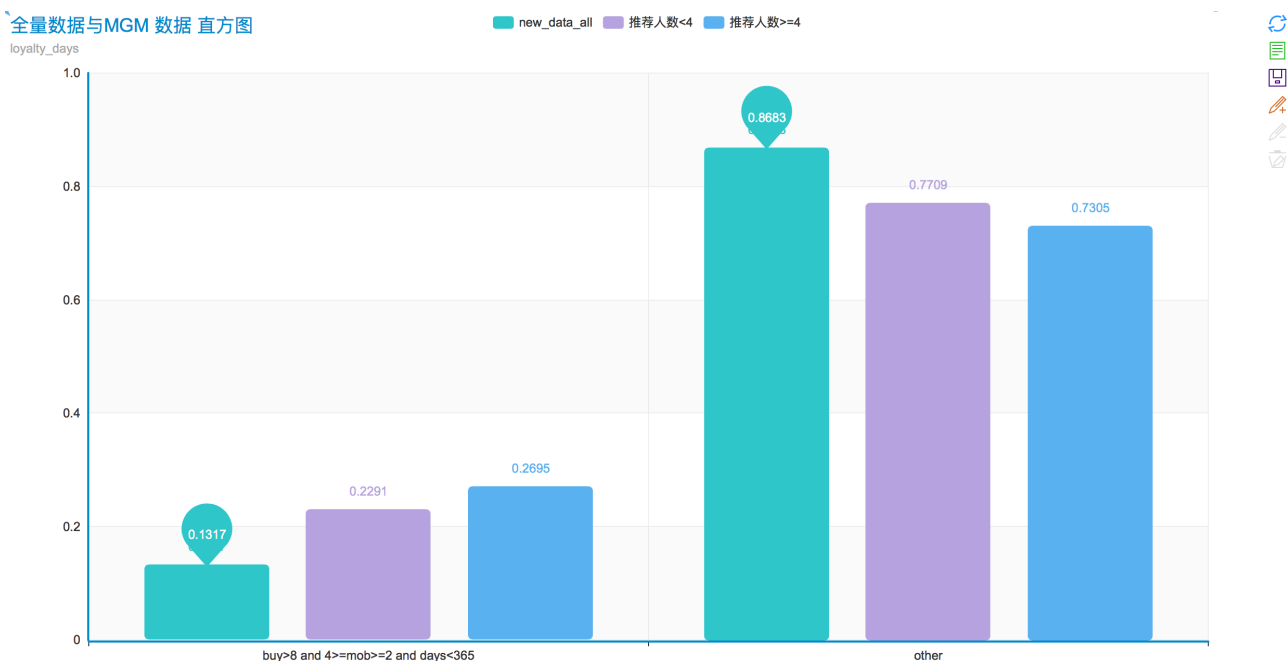
客户等级(≤ 2 为尊享及以上)



忠诚客户：

- 1、mob 2-4年
- 2、购买次数 >8 次
- 3、一年内有过购买

全量数据与MGM 数据 直方图



以开户时间为界的纯度分析

以16年12月为划分时间节点，做过推荐的人数占比：

开户时间在16年12月之前：

推荐人数>0用户的人数为：3129 总体用户的人数为：36634 占比:0.085412

开户时间在16年12月之后：

推荐人数>0用户的人数为：308 总体用户的人数为：2477 占比:0.124344

开户时间总体数据：

推荐人数>0用户的人数为：3437 总体用户的人数为：39113 占比:0.087874

目前看来仅半年左右的数据就高过以前4个点