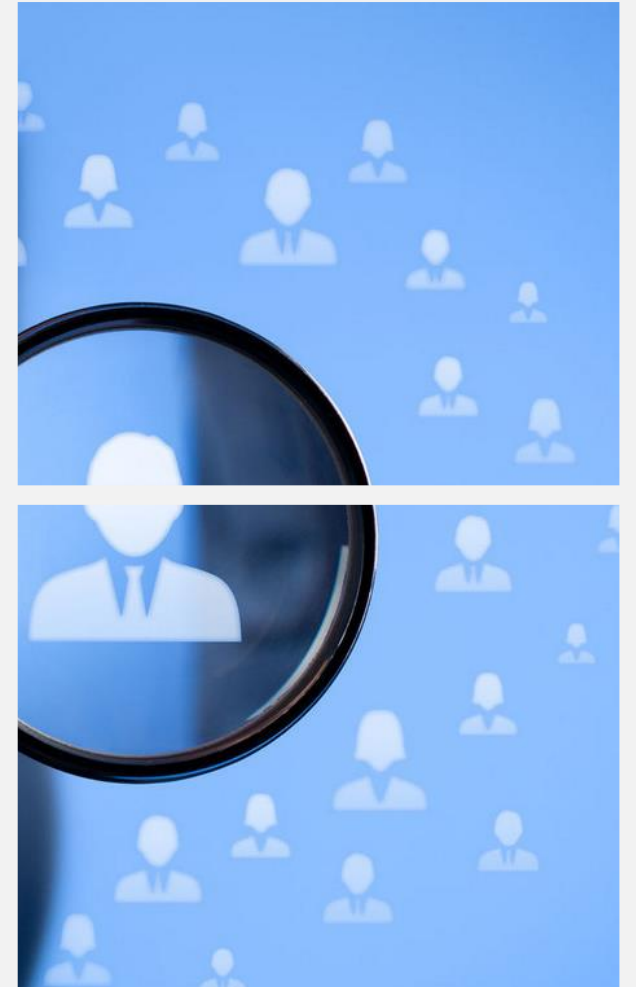


Análisis del Perfil de Cliente

- ¿Cómo podemos ajustar nuestras ofertas y promociones para alinearnos mejor con las características demográficas de nuestros clientes más valiosos?



Análisis multivariante K-Means

Variables utilizadas en el análisis

- Grupo de edad
- Estado civil
- Estudios
- Trabajo
- Balance (Alto, medio, bajo)
- Puntuación del cliente (score)



Puntuación del cliente

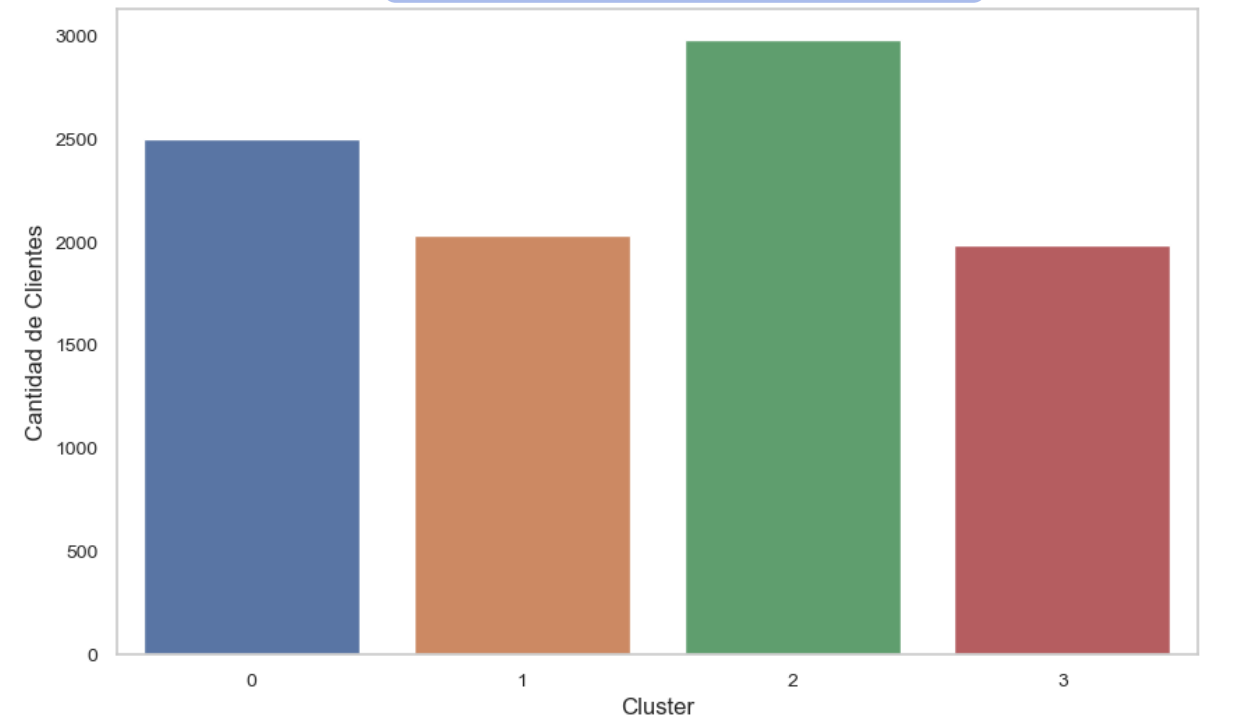
- 1 punto por producto financiero
- Balance:
 - Alto: 3 puntos
 - Medio: 2 puntos
 - Bajo: 1 punto

Puntuación total:

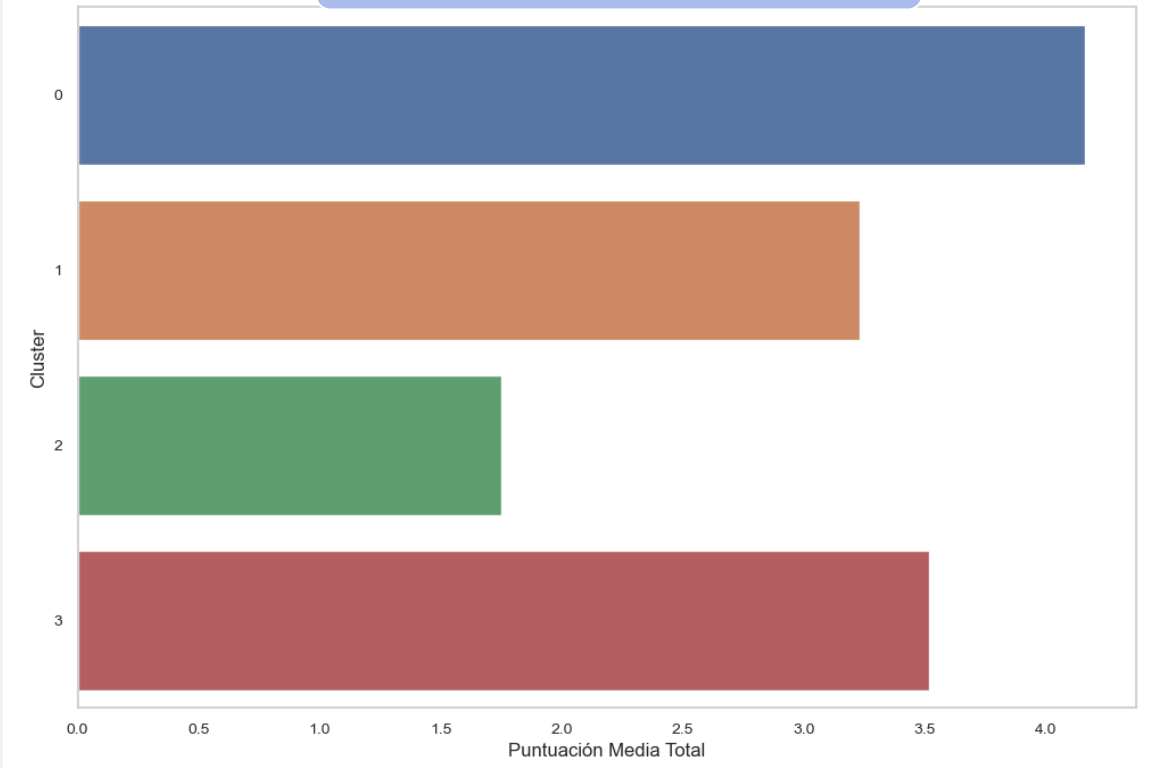
Puntuación productos + puntuación balance

Resultados de análisis multivariante

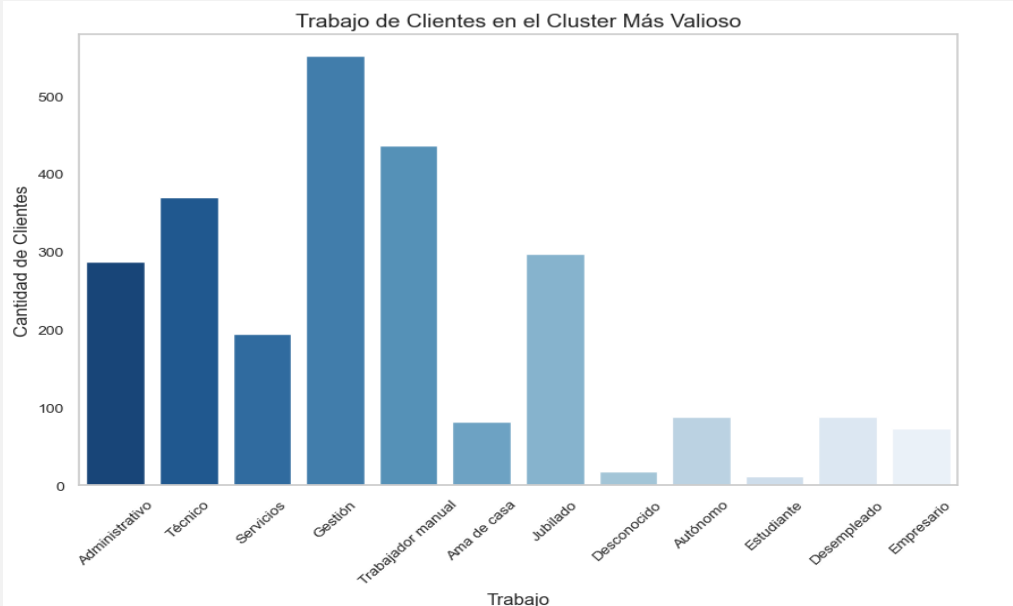
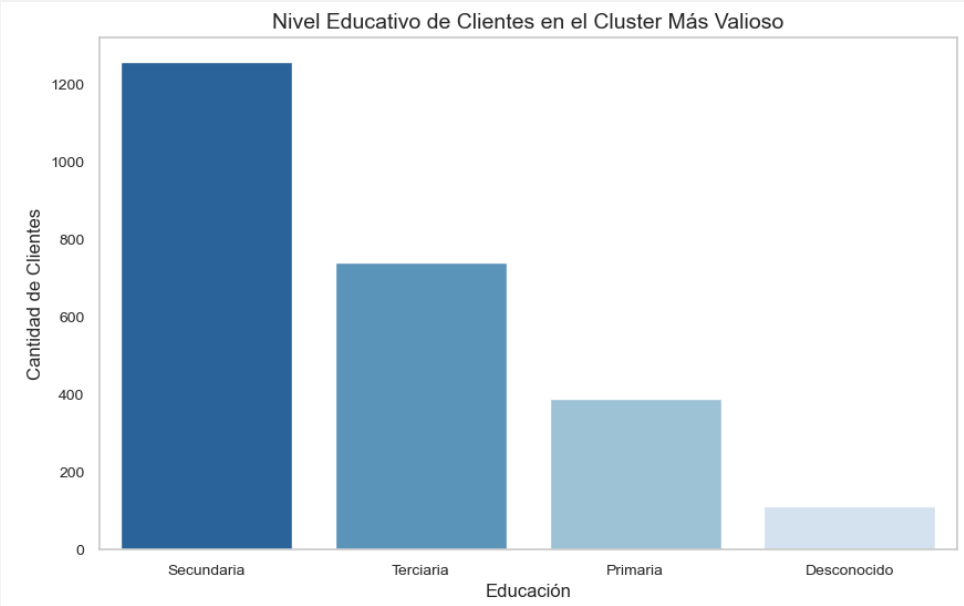
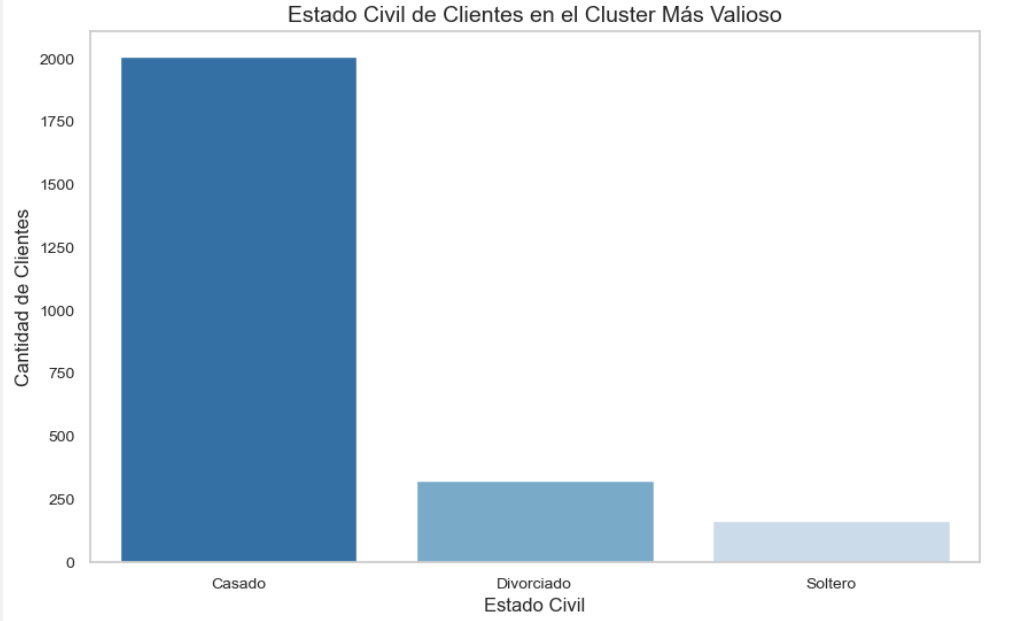
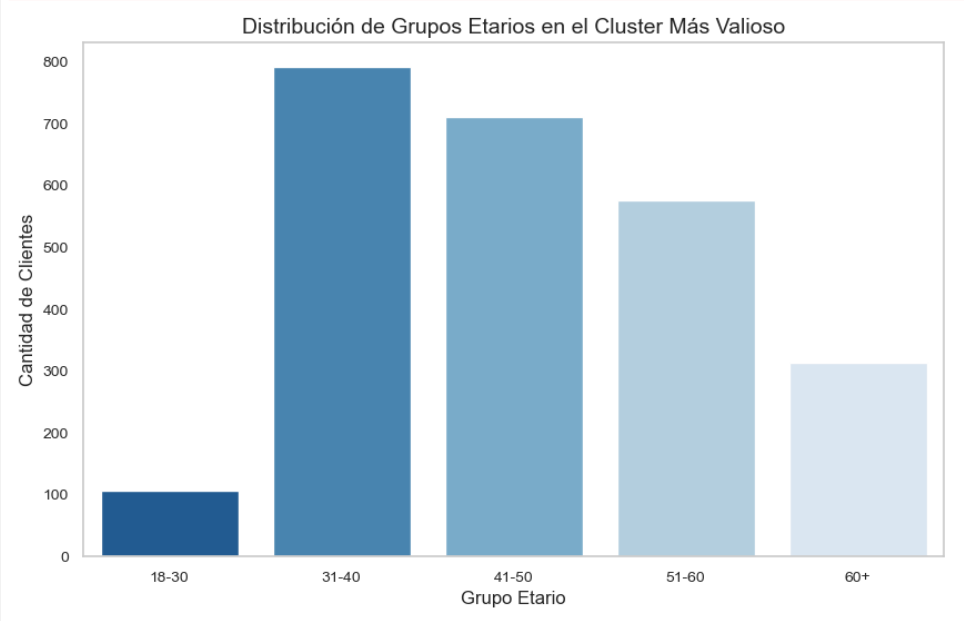
Distribución de clientes



Puntuación por clúster



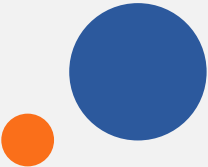
Características demográficas del clúster más valioso



Resultados de análisis multivariante



Clúster	Grupo de edad	Trabajo	Estado civil	Estudios	Balance	Puntuación total	Nº Clientes
0	31-40	Gestión	Casado/a	Secundaria	Alto	4.16	2499
1	31-40	Obrero/a	Casado/a	Secundaria	Medio	3.23	2033
2	31-40	Gestión	Casado/a	Secundaria	Bajo	1.75	2980
3	31-40	Gestión	Soltero/a	Secundaria	Medio	3.52	1985



Resultados y estrategia

Cientes más valiosos: Clúster 0

- 30- 40 años
- Managers
- Casados
- Educación secundaria
- Balance alto

- **Ofertas de productos premium:**

- Inversión avanzada
- Asesoría personalizada
- Fondos de inversión
- Seguros de vida familiar

- **Hipotecas**

- Condiciones ventajosas para la compra de vivienda o propiedades adicionales

- **Paquetes familiares**

- Condiciones ventajosas para la compra de vivienda o propiedades adicionales

- **Programas de fidelización**

- Recompensas exclusivas por mantener balances altos o por la compra de productos financieros adicionales

Resultados y estrategia

Clientes valiosos: Clúster 3

- 30- 40 años
- Managers
- Solteros
- Educación secundaria
- Balance medio

- **Productos para jóvenes profesionales:**
 - Seguros de vida individuales
 - Inversiones iniciales en mercados financieros
 - Planes de ahorro para metas a mediano plazo (viajes, compra de vivienda)

- **Incentivos de ahorro a largo plazo:**
 - Cuentas de ahorro a plazo fijo o inversiones con retorno garantizado

- **Ofertas flexibles:**
 - Servicios financieros que no requieren compromiso a largo plazo o que son fácilmente ajustables.

- **Experiencias exclusivas:**
 - Experiencias vinculadas al estilo de vida, como acceso a eventos, servicios VIP o beneficios en viajes y entretenimiento