Giới thiệu data

Data này là của dữ liệu nào

=>Data nói về việc bán sản phẩm tín dụng (Bảo hiểm nhân thọ) của RM(Chuyên viên Phát triển khách hàng cá nhân) của công ty MSB (Vietnam **Maritime** Commercial Join **Stock** **Bank**-Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng hải Việt Nam)

Nói về các mốc thời gian

=>Dữ liệu được thu thập liên tục và chia theo từng tuần trong tháng

Các trường thông tin nói về gì

-Phân khúc khách hàng:MSE,SSE,LC

-Các trường thông tin mô tả số lượng khách hàng đồng ý khi qua các bước bán hàng và nhân viên bán hàng thành công khi khách hàng được active hạn mức tín dụng

Mục đích khi thu thập data này để làm gì

-Thống kê

-Phân tích để phục vụ cho việc phát triển của ngân hàng

Home

Mục đích khi chia tập data thành 3 nhóm theo vị trí địa lý (Bắc-Trung-Nam)

=>Nói lên sự khác biệt của lối sống con người từng vùng miền

//Biểu đồ thể hiện sự phân bố khách hàng theo từng vùng miền

Chart, pie chart

Description automatically generated

=>Người miền Bắc có xu hướng phòng dè hay lo xa nên xu hướng mua bảo hiểm cao hơn, do đó sự phân bố sẽ nghiêng về khu vực miền Bắc

=>Người miền Trung chịu ảnh hưởng từ vị trí địa lý của họ, là miền đất nghèo tài nguyên, làm nông nghiệp khó, phát triển công nghiệp cũng không xong chỉ có mảnh đất ven biển là làm ăn được, do đó dân miền Trung rất kỹ tính trong việc chi tiêu

=>Người miền Nam tuy có vị trí địa lý cũng rất thuận lợi nhưng kèm theo đó là lối sống phóng khoáng nên sự phân bố khách hàng sẽ nằm ở giữa

//Biểu đồ thể hiện lượng phân bố phân khúc theo từng miền

**Chart, bar chart

Description automatically generated**

=>Thể hiện:

-Phân khúc SME có tỉ lệ phân bố cao hơn các phân khúc SSE và LC

-Miền Bắc luôn có tỉ lệ phân bố tín dụng SSE và SME cao hơn miền Trung và miền Nam

-Phân khúc LC của miền Bắc luôn thấp hơn 2 miền còn lại

-Giải thích?

<https://luatduonggia.vn/doanh-nghiep-vua-va-nho-la-gi-vai-tro-va-cach-xac-dinh>

//Bảng hiệu suất bán hàng

Table

Description automatically generated

Miền là của cái này (Nói về cả số lượng lẫn tỉ lệ active)

Chart, bar chart

Description automatically generated

Miền Bắc tuy phân bố nhiều nhưng tỉ lệ khách hàng mua sản phẩm tín dụng không được cao, chỉ khoảng 1%

Chart

Description automatically generated with medium confidence

Miền Trung thì tỉ lệ mua sản phẩm thành công có xu hướng tăng vào cuối tháng, có thể đây là thời điểm công nhân có lương để chi trả

Chart

Description automatically generated

Miền Nam cũng tương tự miền trung

Tuần là của 2 cái dưới

Graphical user interface

Description automatically generated with medium confidence

//Funnel chart

Chart

Description automatically generated

Sự mất hụt lớn trong 3 bước diễn ra trong 3 bước bán hàng đầu, kể từ bước thu thập hồ sơ thì khả năng tiến tới bước sau giảm rất ít so với bước trước

Graphical user interface, application

Description automatically generated

\*giải thích hiệu suất: tỉ lệ bán được các sản phẩm tín dụng chia cho số khách hàng được phân bố

Trong khoảng từ giữa tháng đến cuối tháng, ta có thể thấy sự gia tăng rõ rệt của các hiệu suất ngân hàng => Có thể là gần cuối tháng lĩnh lương

//Duo chart

Shape

Description automatically generated with medium confidenceBiểu đồ tại miền Nam cho thấy có số lượng gọi còn vượt quá số lượng phân bổ, kiểu tận thu??