

# GenAI-lederrapport

Generert: 2025-08-15\_2112

## Lederoppsummering

### Oppsummering av responsrate

**Høy responsrate:**

- Segmentet 65+ med ukjent yrke (0.75)
- Segmentet 65+ med administrativ stilling (0.3333)
- Segmentet 25-34 med ukjent yrke og single (0.2333)

**Lav responsrate:**

- Segmentet 45-54, arbeidsledig, (0)
- Segmentet 35-44, arbeidsledig (0)
- Segmentet 55-64, pensjonert og single (0.027)

### Tiltak

1. **Målrettet markedsføring:** Øk fokus på segmentene med høy responsrate, spesielt 65+.
2. **Tilpasset kommunikasjon:** Utvikle spesifikke kampanjer for lavresponssegmentene, med vekt på deres behov.
3. **Kundelojalitetsprogram:** Implementer insentiver for å øke responsen blant lavere segmenter.

### Hypoteser for A/B-test

1. **Hypotese 1:** Tilpasset innhold for 65+ vil øke konverteringsraten ytterligere.
2. **Hypotese 2:** Bruk av visuelle elementer i kommunikasjonen vil øke responsen i lavresponssegmentene.
3. **Hypotese 3:** Tilbud om gratis rådgivning vil øke interessen blant arbeidsledige kunder.

## Q&A

For å prioritere segmenter i neste kampanje, kan vi se på både antall kunder og andelen som har tegnet termindepositum. Her er to segmenter som bør prioriteres:

1. **Alder 65+ med ukjent yrke (divorced)**

- **Total kunder:** 4
- **Termindepositum ja:** 3
- **Andel:** 0.75 (75%)
- **Begrunnelse:** Høy konverteringsrate (75%) til termindepositum, selv om antallet kunder er lavt. Dette segmentet viser stor interesse for produktet.

2. **Alder 55-64 med administrativ stilling (married)**

- **Total kunder:** 434
- **Termindepositum ja:** 78
- **Andel:** 0.1797 (17.97%)
- **Begrunnelse:** Dette segmentet har et betydelig antall kunder (434) og en relativt høy andel som har tegnet termindepositum. Det er et stort potensial for å øke salget i dette segmentet.

**Oppsummering:**

- Segmentet 65+ med ukjent yrke har høy konverteringsrate, mens segmentet 55-64 med administrativ stilling har et stort antall kunder. Begge segmentene representerer gode muligheter for kampanjen.