Caso Final -Eurobank





Tarjetas Nuevas para el 2024. ¿Es posible llegar a la meta?

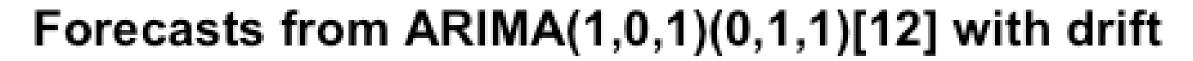
¿Qué se puede hacer al respecto?

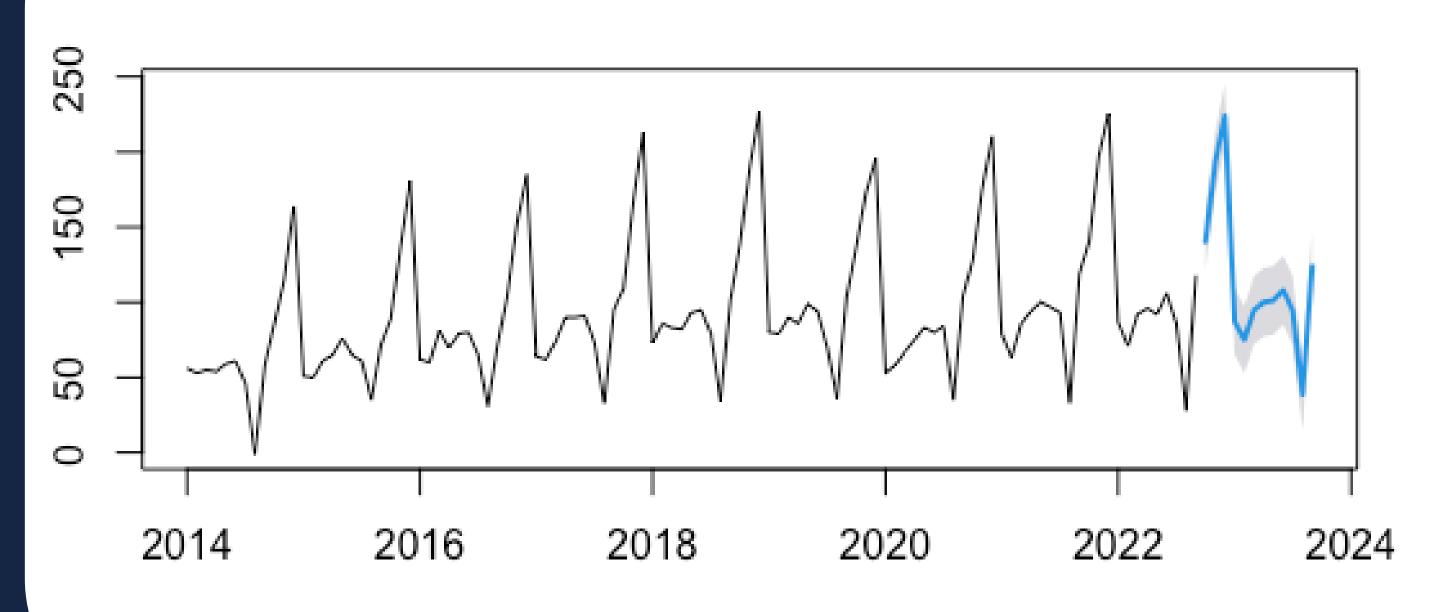






ARIMA







ARIMA

95% de confianza

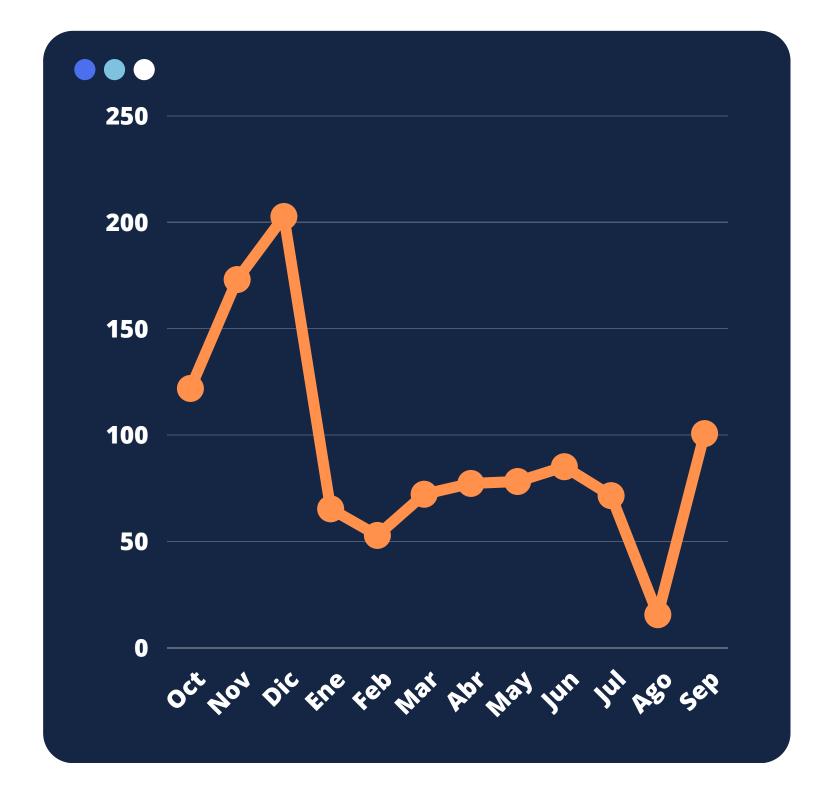
Max: 245 | Min: 15 | Total: 1116-1645

¿2,000 Tarjeta Nuevas?

No es una meta realista, mejor alrededor de 1380 anuales y 115 mensuales.

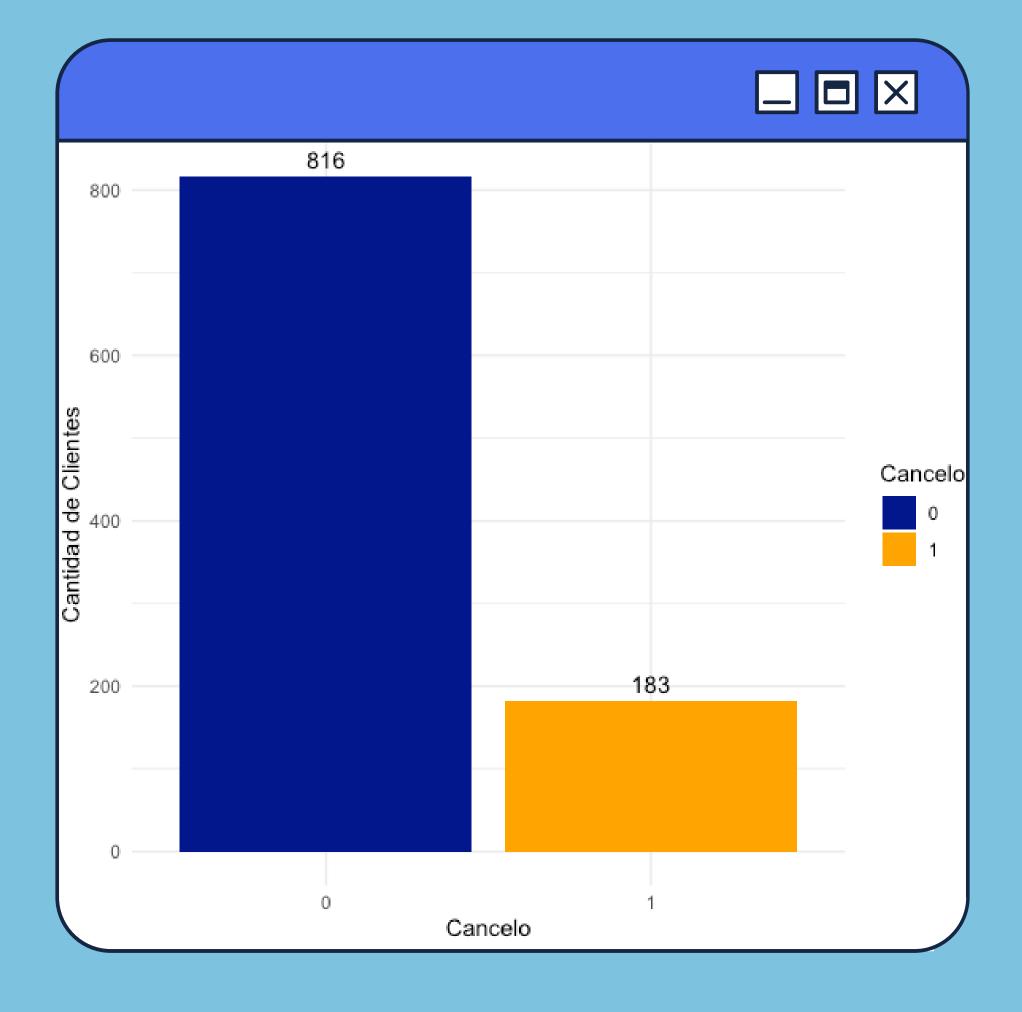
Estrategia

Se propone mejorarla, esto implementando campañas promocionales, así como también mejorar el servicio al cliente o explorar nuevas oportunidades de mercado.

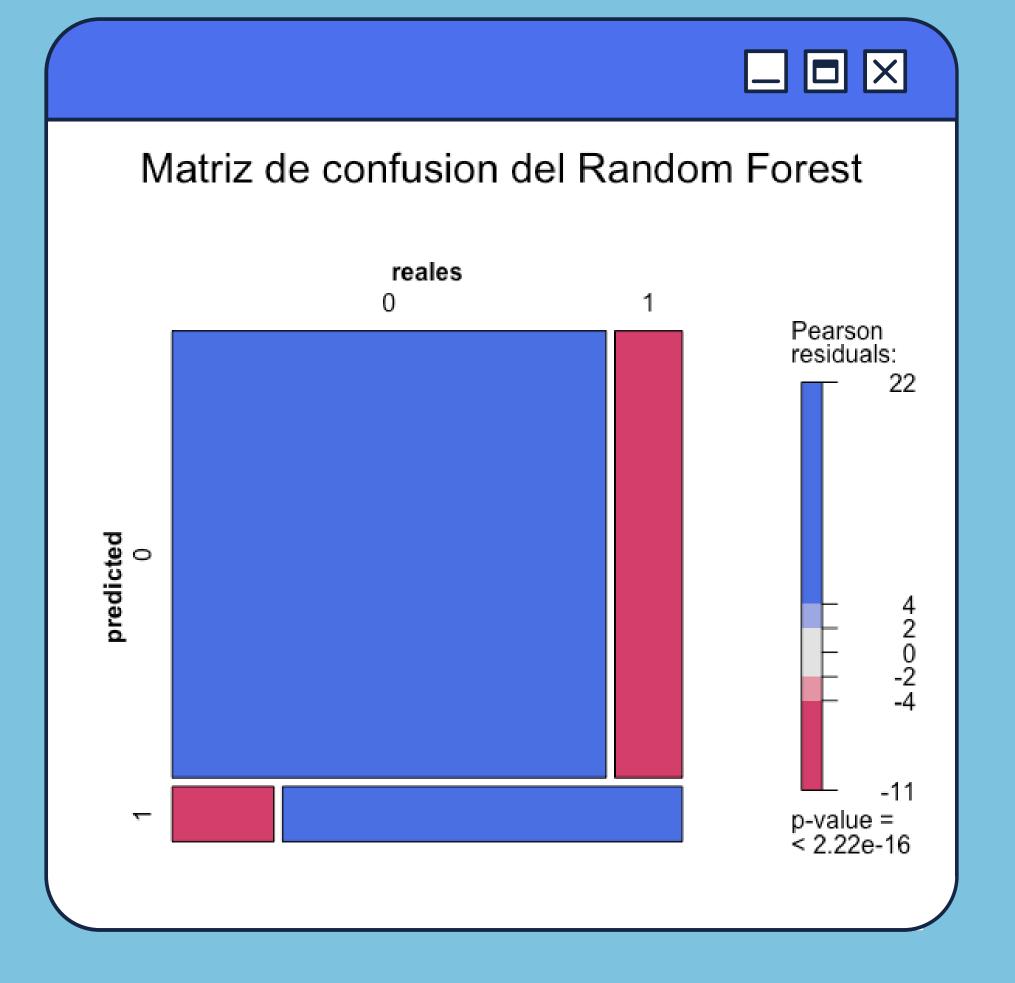


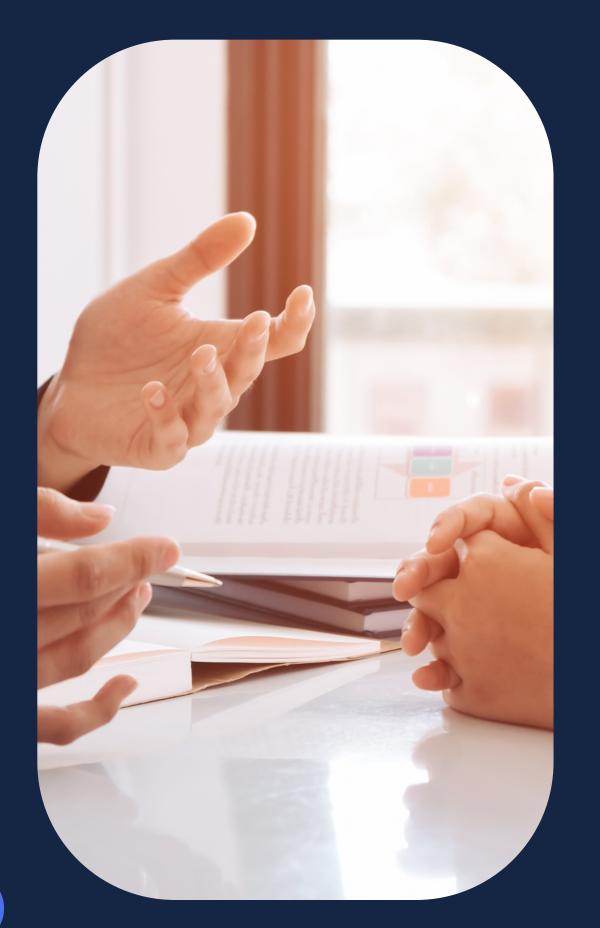
CANCELACIÓN

¿Qué porcentaje de los clientes actuales cancelarán? 16-19%



Exactitud 86%



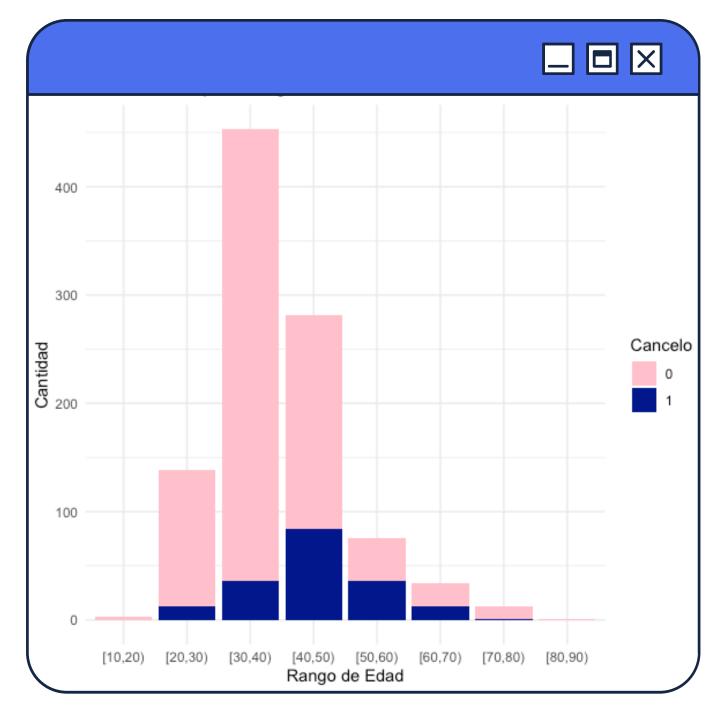


Perfil de Clientes

¿Cuál es el perfil de los clientes que cancelarán? ¿Cómo se diferencia del resto?

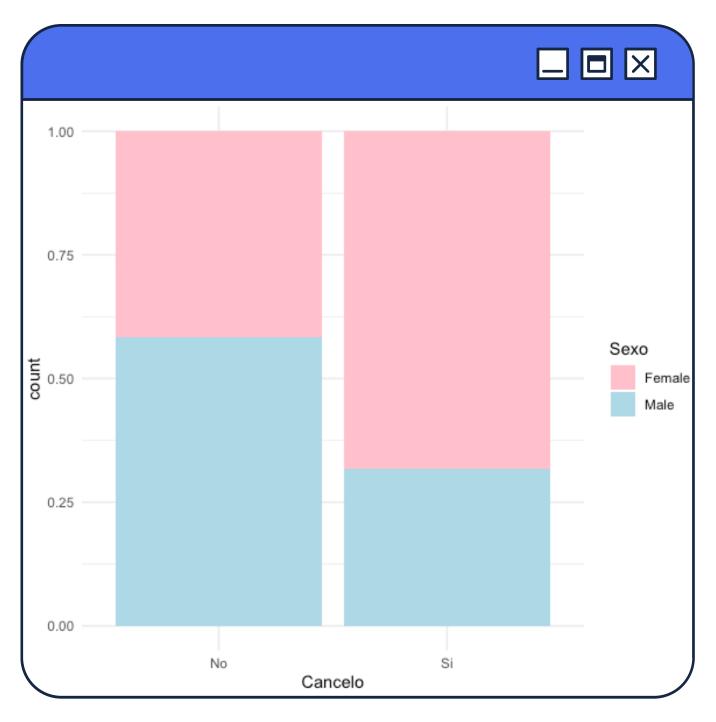






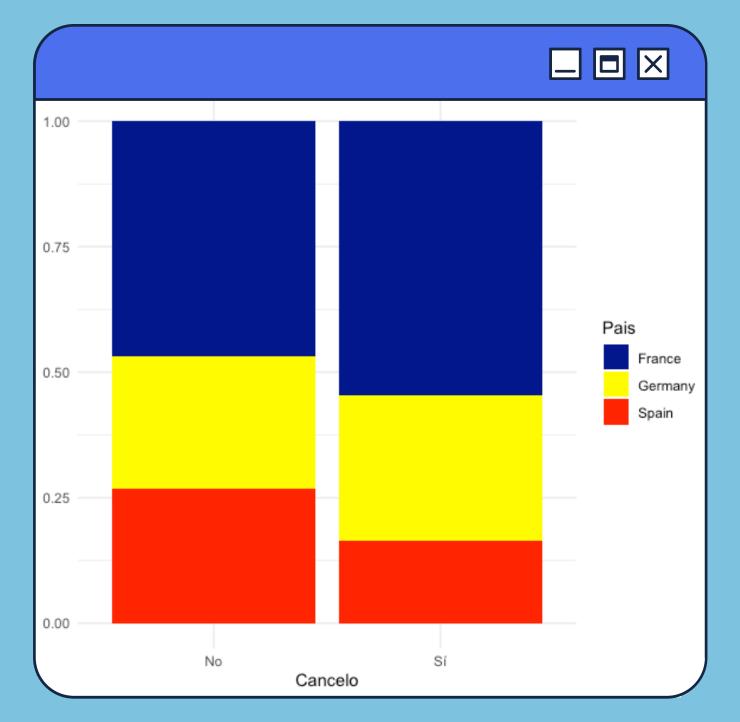
Edad

40-50 años 28.1% del total 45% de los que cancelan



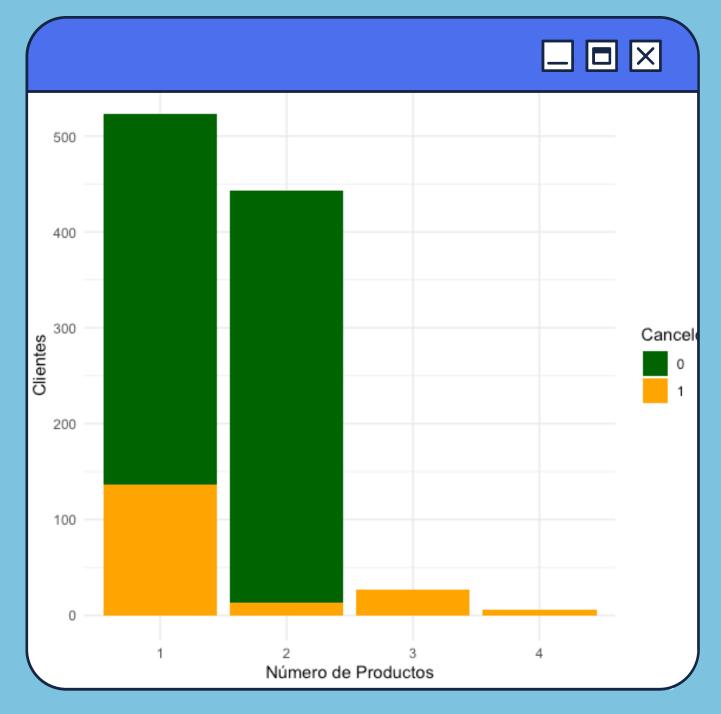
Sexo

Mujeres 46.4% del total 68% de los que cancelan



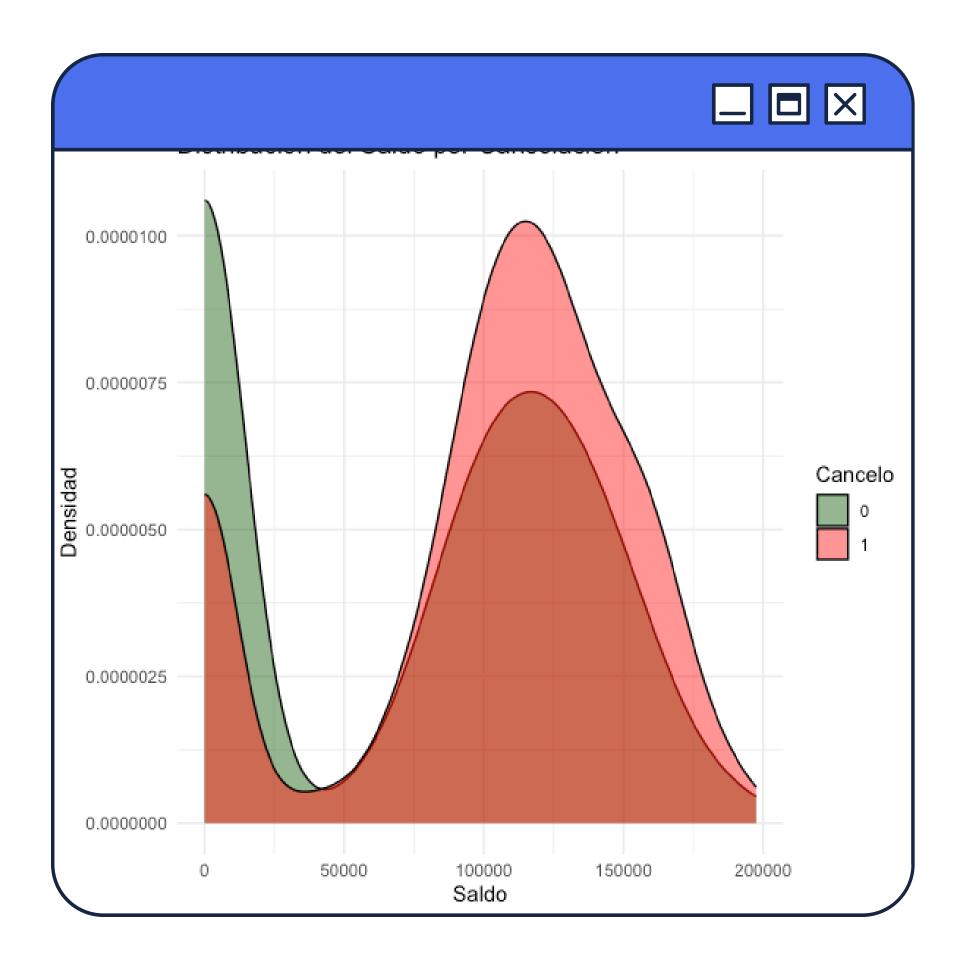
Pais

Francia
48.2% del total
57% de los que cancelan



Número de Productos

1 producto
52.3% del total
75% de los que cancelan



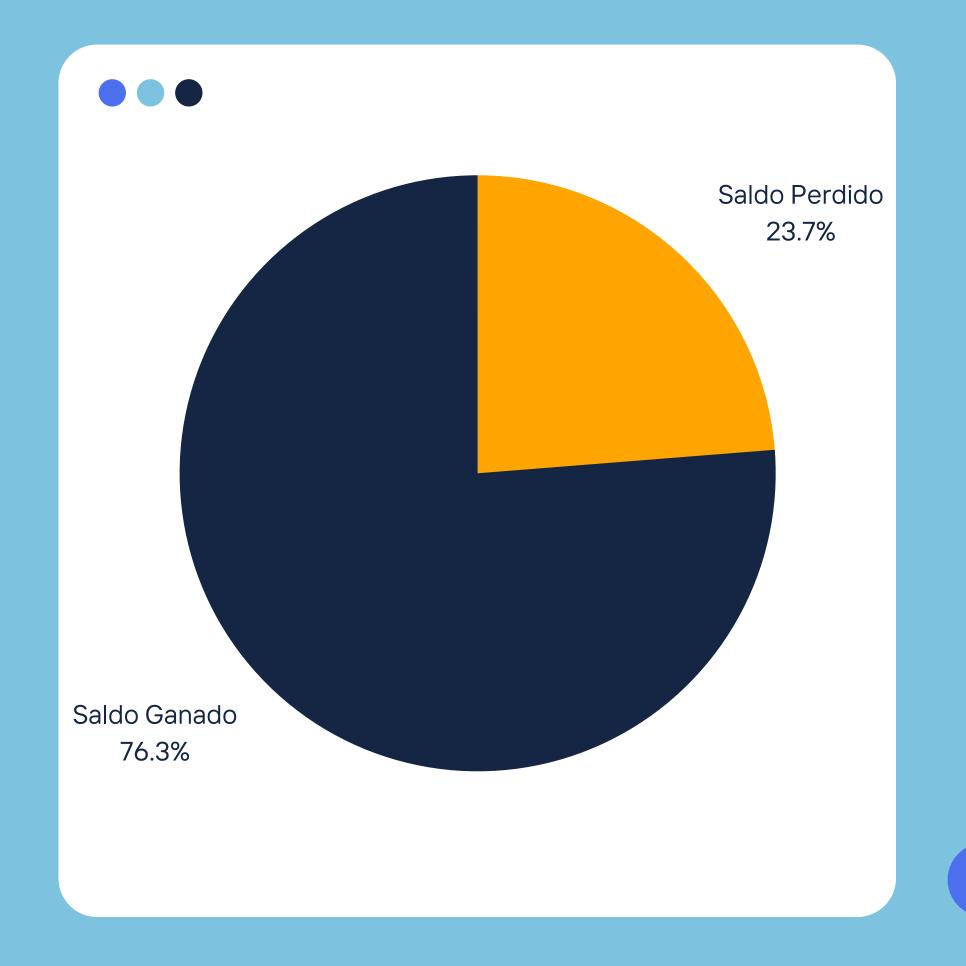
Balance

Los que tienen un menor balance de 40,000 tienden a no cancelar.

Mientras que los que tienen un balance entre 75,000 a 175,000 tienden a tener una mayor tasa de cancelación.

Saldo Perdido

¿Cuánto de saldo perderían por los clientes que probablemente cancelarán según los resultados de su algoritmo de clasificación? Aprox: 18,435,654



Mejorar la segmentacion

Los que tienen saldos más altos tienden a irse, por lo que se les puede ofrecer productos y servicios personalizados que satisfagan sus nuevas necesidades financieras.

Ideas

2

Programas de Recompensas.

Implementar descuentos exclusivos o programas de recompensas que motive a tener múltiples productos en el banco.

Ofrecer incentivos

3

Para las personas ubicadas en Francia se puede ofrecer algún tipo de acumulación de puntos canjeables. Para las mujeres, tener un tipo de cashback en fechas importantes.

Gracias:)



