

Total Customer  
113.066K

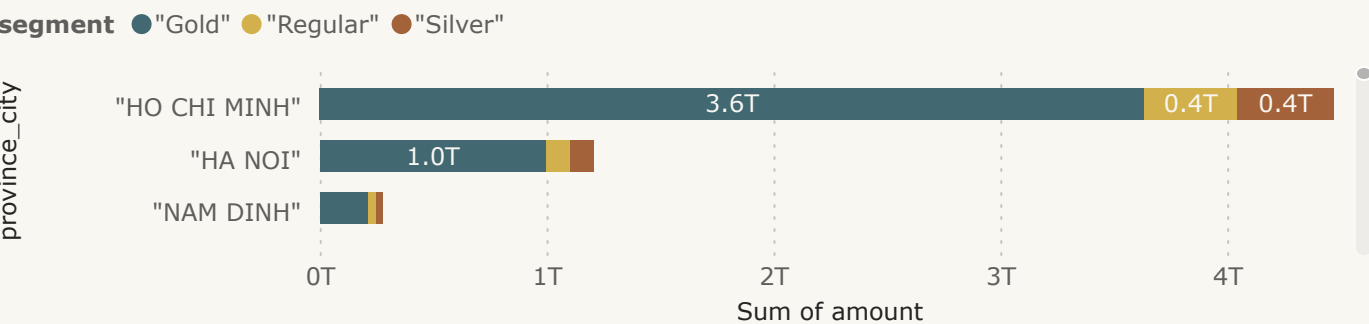
Total Amount  
7.40T

Average Amount  
65.48M

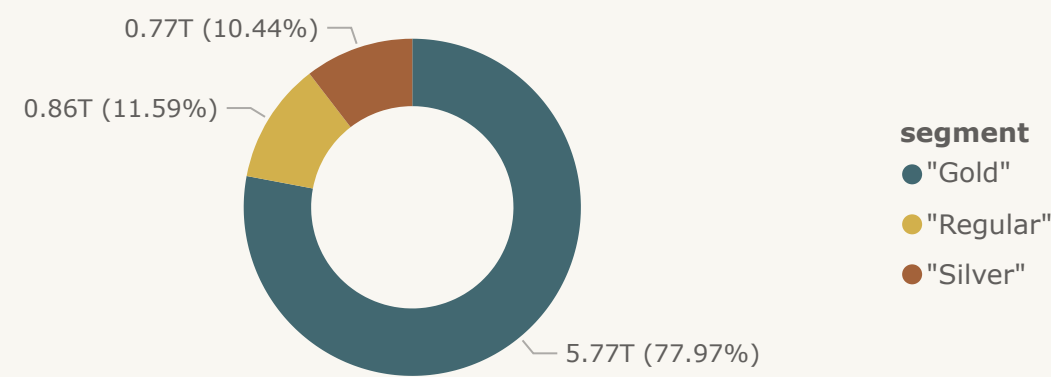
Customers have money in...  
103K

Max of amount  
132.50...

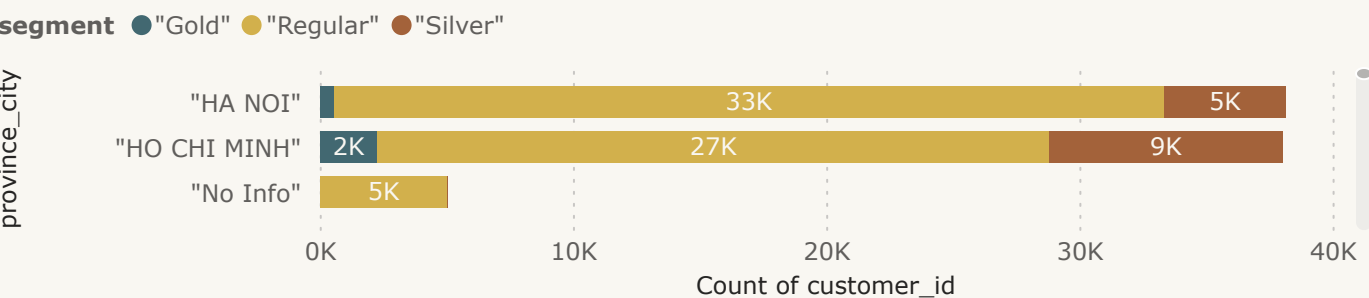
Sum of amount by province\_city and segment



Sum of amount by segment



Count of customer\_id by province\_city and segment



Để tăng trưởng doanh thu 20% cần:

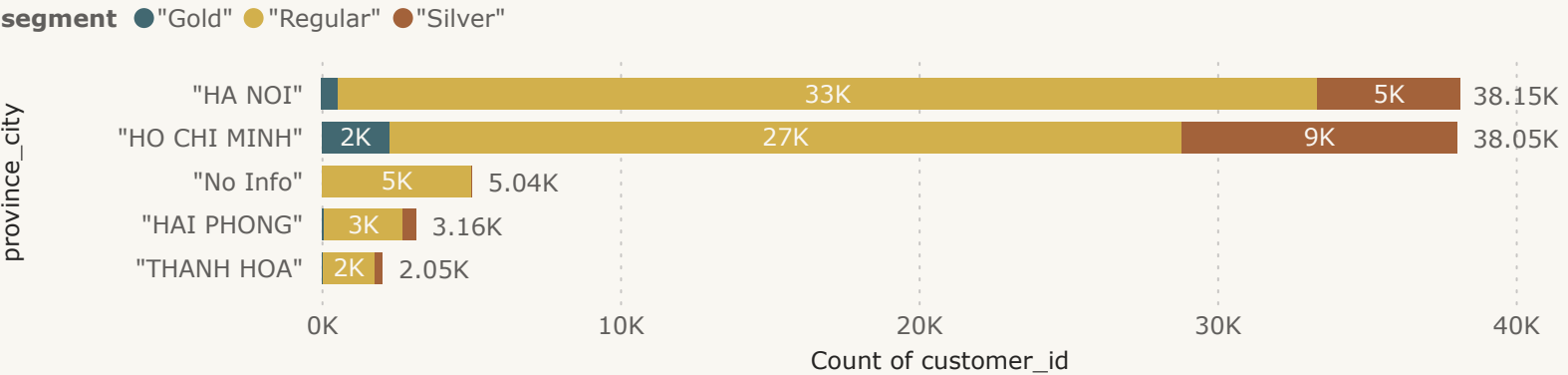
- Chuyển đổi khách hàng ở phân khúc **Regular** sang phân khúc **Silver và Gold**. Bên cạnh đó đưa ra nhiều ưu đãi nhằm giữ chân khách hàng ở phân khúc **Gold**.
- Tập trung vào các thành phố có **lượng tiền** và **lượng khách hàng** lớn như **Tp.Hồ Chí Minh và Hà Nội**
- Khuyến khích khách hàng ở cả **ba phân khúc vay thế chấp và vay tín chấp nhiều hơn**.

Nhóm	Tài khoản thanh toán	App chuyển tiền	Gửi có kỳ hạn	Thẻ tín dụng	Vay
"Gold"	3364	3610	2272	1713	
"Silver"	15436	18227	3952	9675	
"Regular"	82658	91025	7523	12255	
Total	101458	112862	13747	23643	

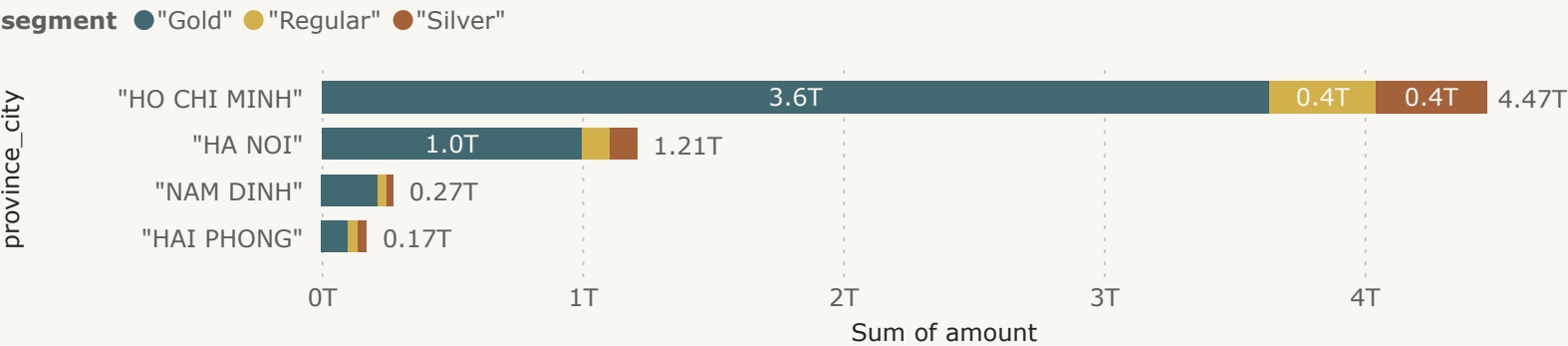
Phân bố khách hàng theo tỉnh thành

- **Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội** là 2 vùng có lượng khách hàng nhiều nhất với hơn **38.000 khách hàng** nhưng **Tp. Hồ Chí Minh** có lượng tiền nhiều **gấp 4 lần** so với **Hà Nội**. Khuyến khích khách hàng ở Tp. Hồ Chí Minh vay tín chấp và vay thế chấp, sử dụng đồng thời nhiều dịch vụ.
- Ngân hàng có sự phân bố khách hàng không đồng đều, chủ yếu tập trung ở **Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội**. Các tỉnh lân cận như **Đà Nẵng, Biên Hòa, Cần Thơ, Quảng Ninh** cũng có số lượng khách hàng đáng kể. Những khu vực này có tiềm năng phát triển các dịch vụ tài chính, ngân hàng có thể tập trung quảng bá, đưa ra các chương trình ưu đãi tại các tỉnh này để thu hút nhiều khách hàng mới.
- Ngân hàng có thể cân nhắc triển khai hoạt động ở các tỉnh miền Tây như **Cần Thơ, Long Xuyên** có thể tập trung phát triển các gói tài chính hỗ trợ nông nghiệp. Chiến lược tốt nhất vẫn là tập trung vào các tỉnh thành có **lượng tài sản lớn, nhất là Tp. Hồ Chí Minh**.

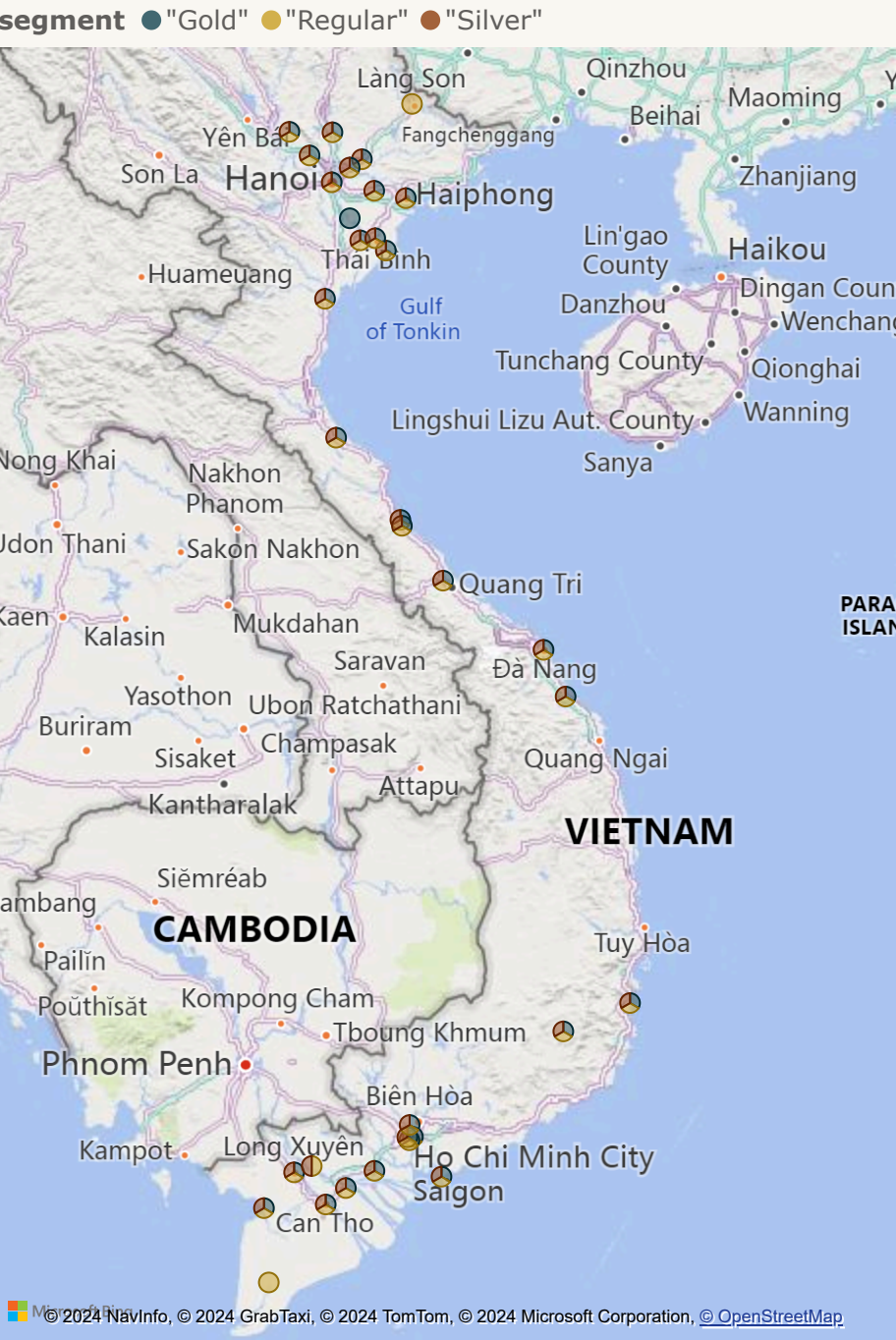
Count of customer\_id by province\_city and segment



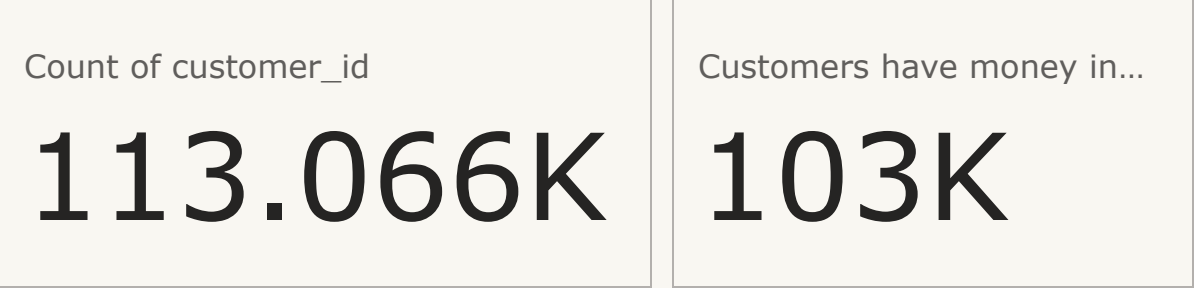
Sum of amount by province\_city and segment



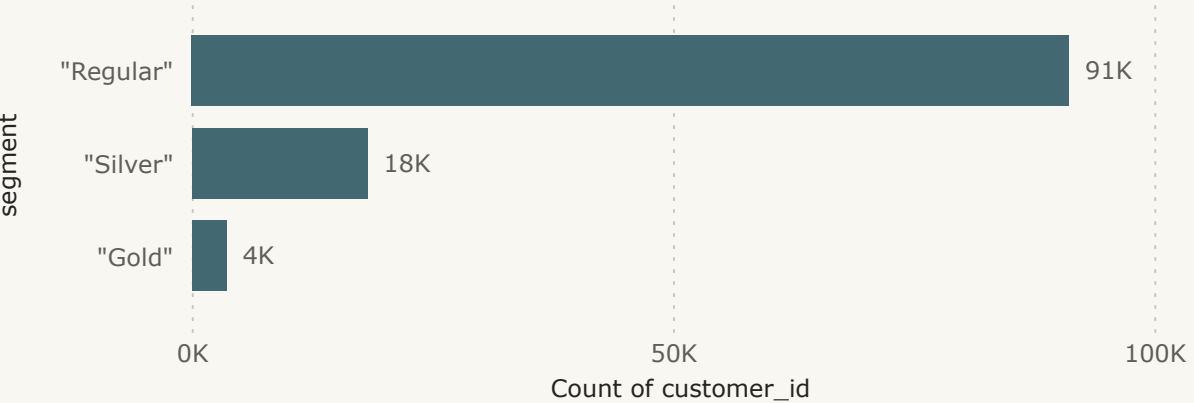
Sum of amount by province\_city and segment



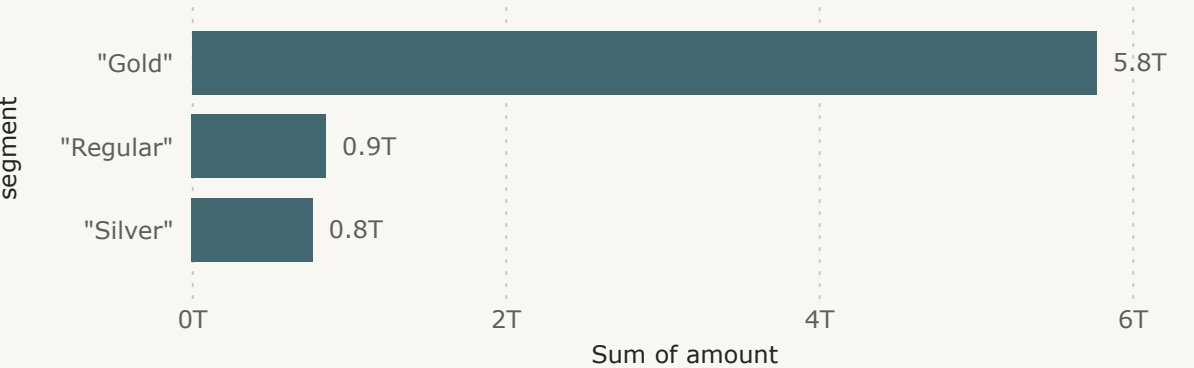
Phân bố khách hàng theo phân khúc



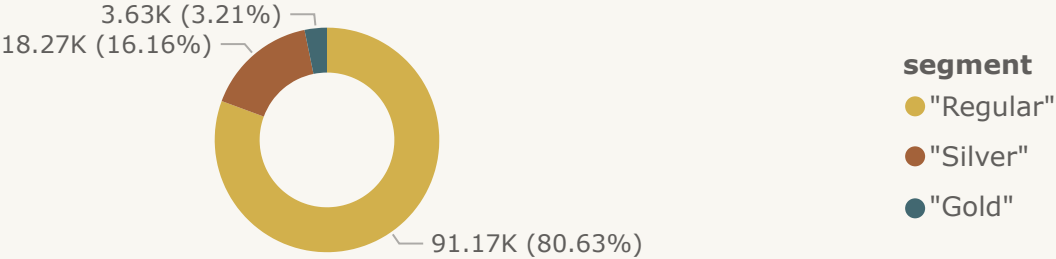
Count of customer\_id by segment



Sum of amount by segment



Count of customer\_id by segment



Về phân bố khách hàng theo phân khúc:

- Về số lượng, nhóm khách hàng **Gold** với **3.632k (3.21%)** nhưng lại nắm giữ lượng **tài sản lớn nhất 5.77T (77.97%)** trung bình 1.59bn/ khách hàng.
- Nhóm khách hàng Regular thì ngược lại, với **91.17k chiếm 80.63%** nhưng chỉ **nắm giữ 11.59%** tổng tài sản **tương đương 0.86T**, trung bình 9.41M/ khách hàng.
- Cuối cùng là Silver, với số **lượng 18.27k (16.16%)** lượng tài sản nắm giữ vẫn chưa thật sự ấn tượng **0.77T (10.44%)**, trung bình 42.3M/ khách hàng, **ít hơn Regular về tổng tài sản.**

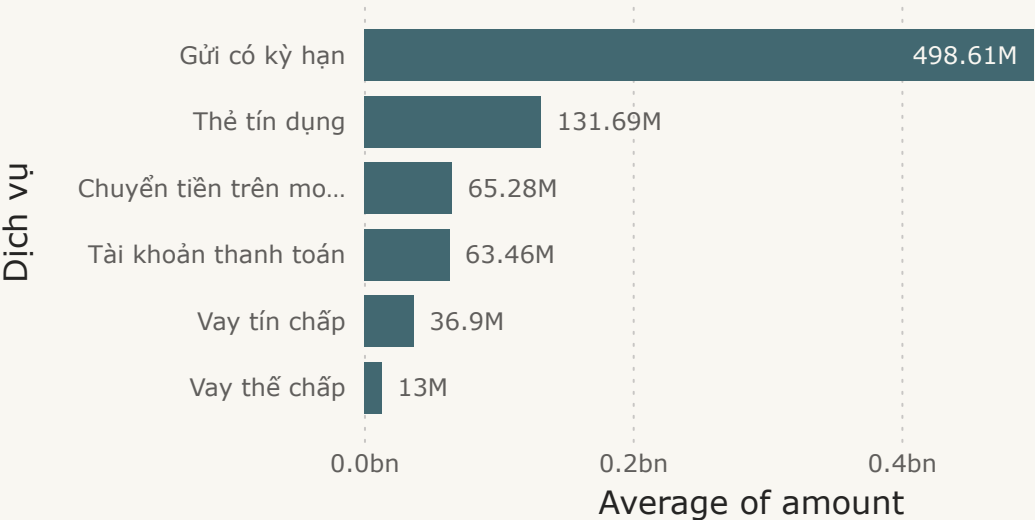
Nhìn chung sự phân bố tài sản tập trung ở **một lượng ít khách hàng ở nhóm cao cấp**, cần có chiến lược chuyển đổi từ nhóm **khách hàng Regular sang nhóm Silver, Gold.**

Để tăng KPI dựa trên phân bố khách hàng cần:

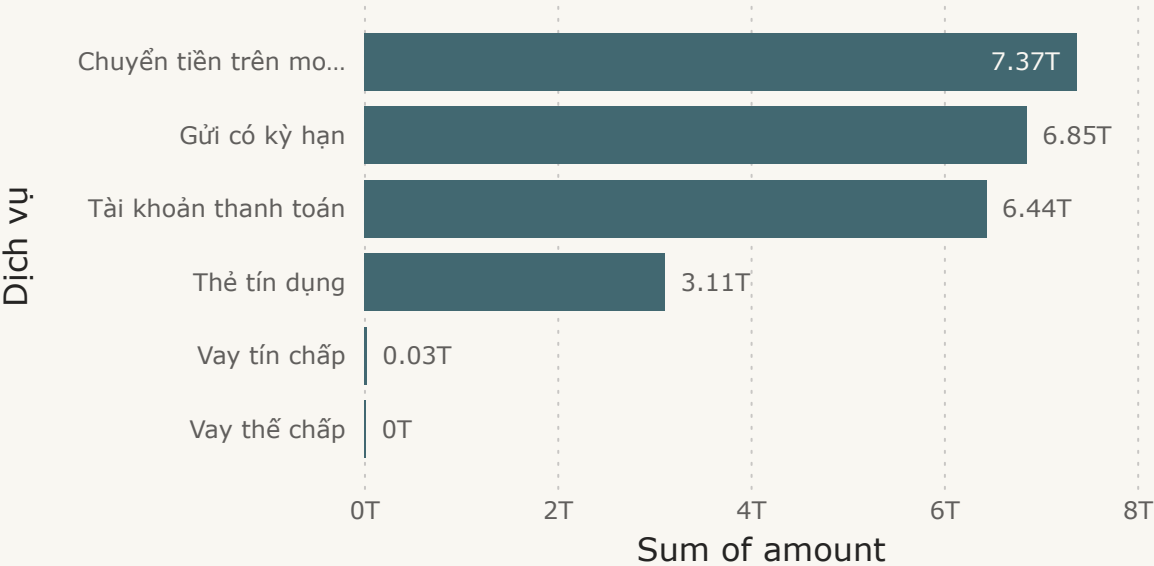
- Với phân khúc **Gold**: Tạo các gói **vay thế chấp** với lãi suất cạnh tranh, khuyến khích khách hàng sử dụng các **tài sản có giá trị** (như nhà cửa, ô tô) để thế chấp và vay vốn với lãi suất ưu đãi.Tập trung vào các **khoản vay dài hạn**, như vay mua nhà, với mức lãi suất ổn định và các chính sách hỗ trợ trả nợ linh hoạt, có thể triển khai các gói tín dụng cho vay tiêu dùng hoặc đầu tư **không cần thế chấp** nhưng yêu cầu **thu nhập cao.**
- Đẩy mạnh các sản phẩm **vay tín chấp** cho khách hàng **Regular**, như vay tiêu dùng, vay mua sắm hoặc vay để sửa chữa nhà cửa với các điều kiện vay đơn giản và linh hoạt. Đưa ra các chương trình **vay tín chấp** với lãi suất ưu đãi **ngắn hạn** nhằm thu hút khách hàng vay tiêu dùng.
- Khuyến khích khách hàng **Silver vay thế chấp** bằng các **tài sản nhỏ** hơn (ví dụ: bất động sản hoặc xe hơi) với lãi suất hợp lý. Tăng cường quảng cáo các sản phẩm **vay thế chấp** với kỳ hạn linh hoạt và các khoản **vay tín chấp** không yêu cầu tài sản thế chấp.

Phân bố theo dịch vụ

Average of amount by Dịch vụ



Sum of amount by Dịch vụ



Nhóm	Tài khoản thanh toán	App chuyển tiền	Gửi có kỳ hạn	Thẻ tín dụng
"Regular"	82658	91025	7523	12255
"Silver"	15436	18227	3952	9675
"Gold"	3364	3610	2272	1713
Total	101458	112862	13747	23643

Về phân bố theo dịch vụ:

- Dịch vụ **app chuyển tiền và tài khoản thanh toán** có lượng **khách hàng và lượng tiền lớn**. Tối ưu hóa **giao diện**, tăng cường **bảo mật** và **hỗ trợ khách hàng** nhanh chóng nhằm tăng **trải nghiệm người dùng**, giữ chân khách hàng.
- Gửi có kỳ hạn** là dịch vụ có số tiền trung bình cao nhất (498.61M/tài khoản). Phần lớn là khách hàng ở phân khúc **Silver và Gold**, họ có xu hướng gửi nhiều tiền hơn từ đó đưa ra các gói tiết kiệm có kỳ hạn với **lãi suất cao** đi kèm theo các **quà tặng, dịch vụ** chăm sóc khách hàng để khuyến khích khách hàng gửi tiền nhiều hơn.
- Thẻ tín dụng** có tổng tài sản 3.11 nghìn tỷ là **dịch vụ phổ biến với các phân khúc**, đặc biệt là **nhóm Regular** với số lượng lớn. Đưa ra các chương trình **tích điểm ưu đãi** của thẻ để tăng chi tiêu qua thẻ.
- Vay tín chấp và vay thế chấp** là hai dịch vụ **mang lại doanh thu** cho ngân hàng thì lại quá ít khách hàng so với các sản phẩm khác. Chủ yếu là khách hàng ở phân khúc **Regular vay**, khách hàng ở phân khúc **Gold, Silver** đa số là **gửi có kỳ hạn**. Vay tín chấp được ưa chuộng hơn ở các phân khúc.

Khuyến khích vay thế chấp và vay tín chấp nhiều hơn:

- Phân khúc Regular: là nhóm khách hàng có **nhu cầu vay lớn** và đa dạng từ các khoản vay **ngắn hạn**, giá trị **vừa phải** đến các khoản vay **dài hạn**, giá trị **lớn** với 812 khách hàng (629 vay tín chấp, 183 vay thế chấp). Có thể phát triển đa dạng các gói vay với nhiều mức **lãi suất và thời hạn khác nhau**, đáp ứng nhu cầu đa dạng nhằm thu hút khách hàng đến vay nhiều hơn.
- Phân khúc Silver: là những người **có thu nhập ổn định, thận trọng hơn trong việc vay nợ, nhưng vẫn có nhu cầu vay cho các mục đích cụ thể**. Cần cung cấp **dịch vụ tư vấn** tài chính cá nhân để hiểu rõ nhu cầu và đề xuất giải pháp tài chính phù hợp, phát triển các gói vay với **lãi suất ưu đãi và hạn mức cao hơn** kết hợp với bảo hiểm hoặc đầu tư.
- Phân khúc Gold: là những người **có tài chính vững mạnh, ít nhu cầu vay thông thường, nhưng đôi khi cần các khoản vay đặc biệt cho mục đích kinh doanh hoặc đầu tư**. Phát triển các sản phẩm vay với **lãi suất cực kỳ ưu đãi và hạn mức cao** đi kèm dịch vụ quản lý tài sản và **tư vấn đầu tư** kèm theo khi vay, đưa ra các gói vay linh hoạt, **ưu tiên xét duyệt nhanh**.