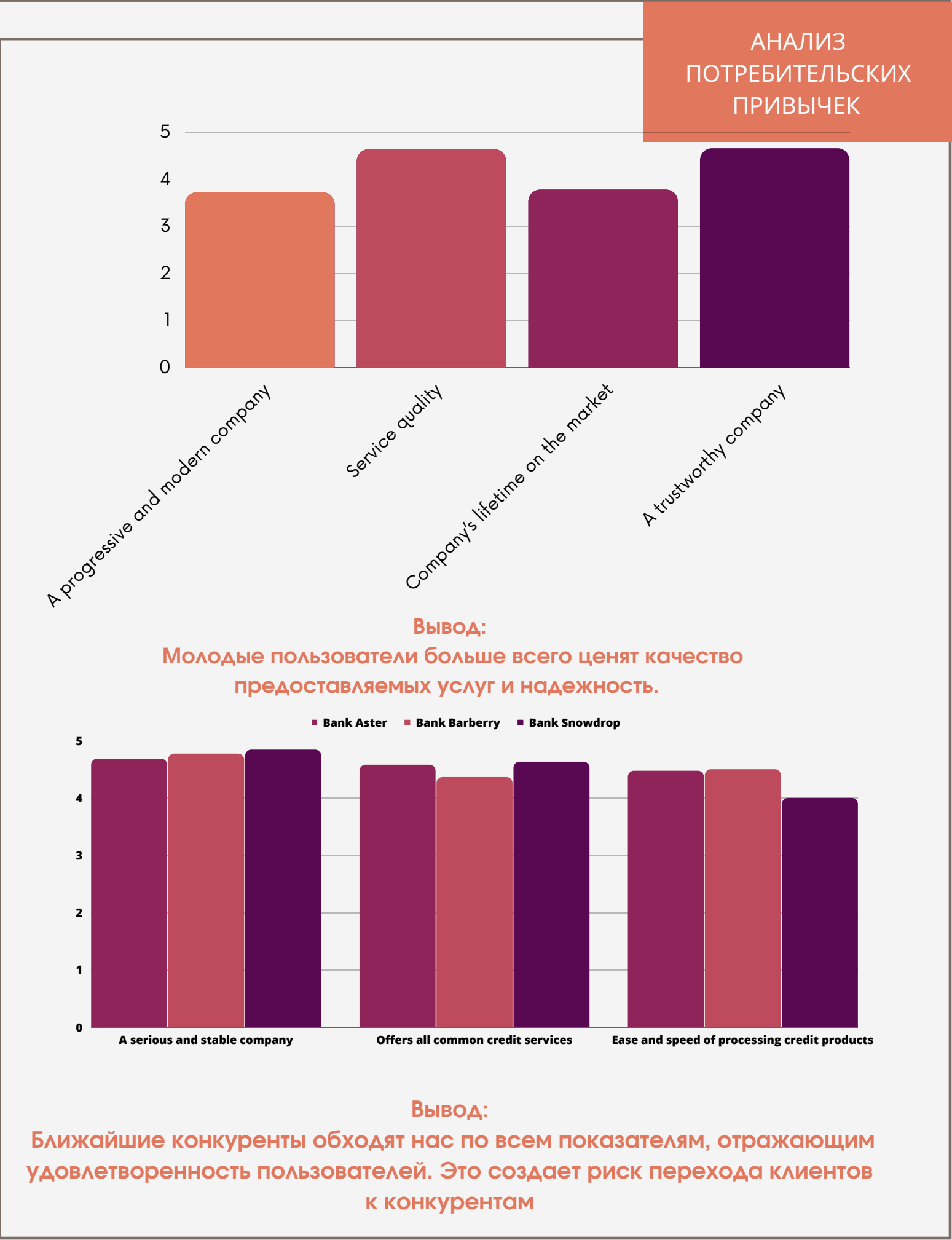
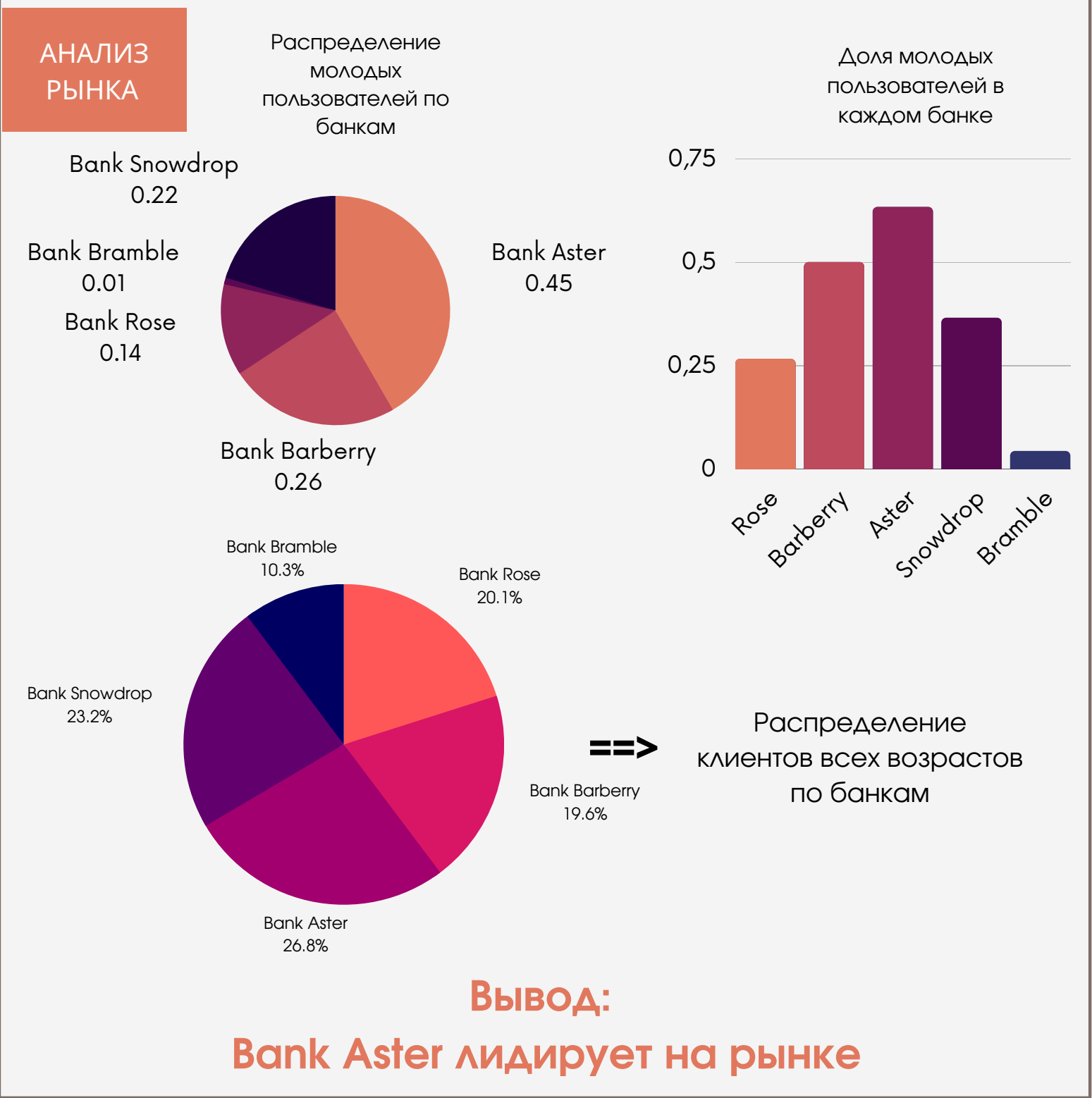


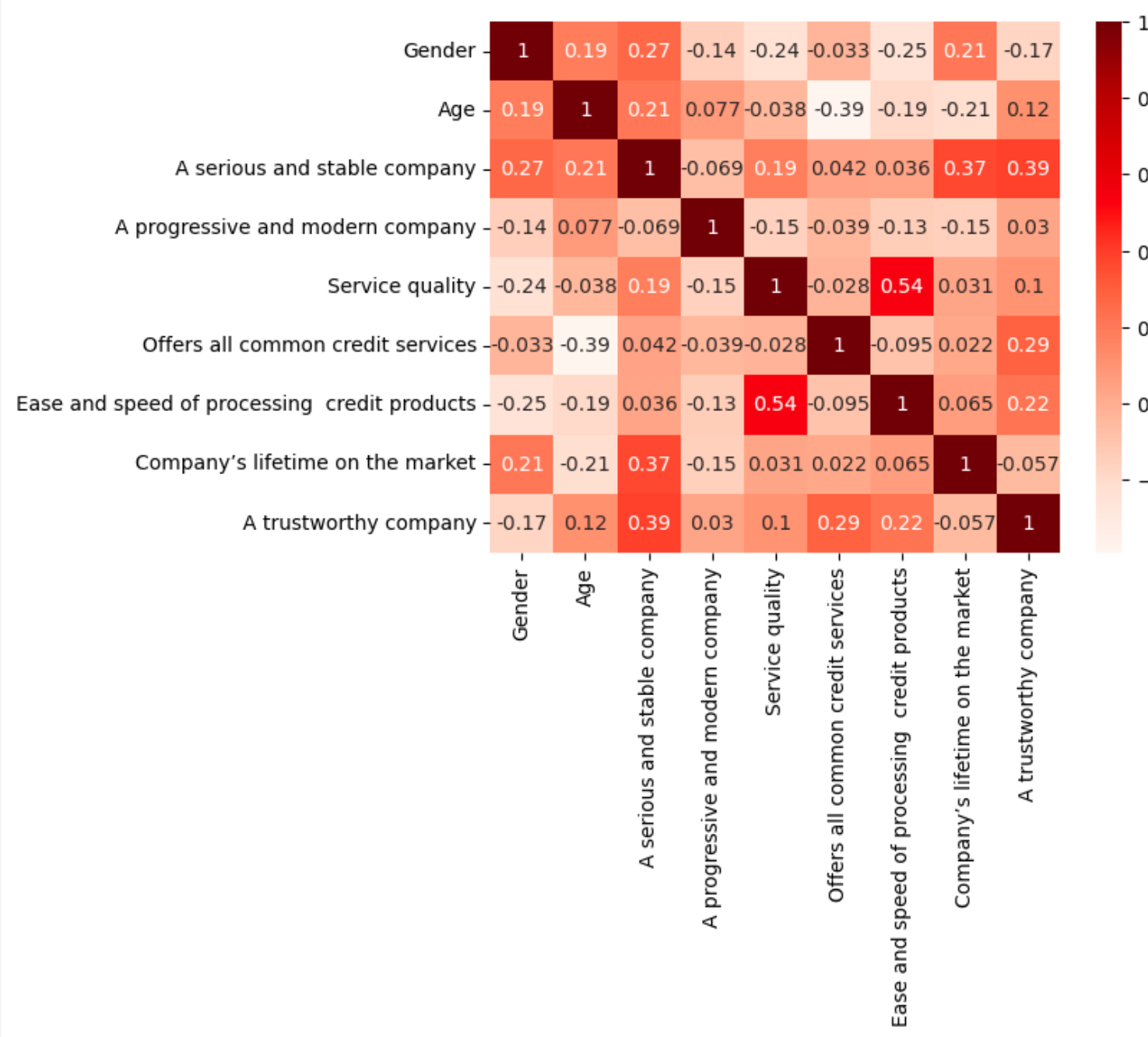
АНАЛИЗ РЫНКА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРИВЫЧЕК



НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ?

1) Необходимо улучшать качество сервисов и надежность банка

2) Необходимо работать над улучшением User Experience. Сконцентрируемся на "A serious and stable company" и "Offers all common credit services", так как "Ease and speed of processing credit products" будет улучшаться благодаря корреляции с "Service quality"



3) Запустить пиар-компанию, адресованную недовольным клиентам банков-конкурентов

	A serious and stable company	Offers all common credit services	Ease and speed of processing credit products
Main bank			
Bank Barberry	5.000000	3.000000	5.000000
Bank Rose	1.800000	4.800000	4.200000
Bank Snowdrop	4.571429	4.142857	3.142857

Клиентам банка Barberry нужно разослать рекламу нашего банка, где упор идет на 'Offers all common credit services'

Клиентам банка Rose нужно разослать рекламу нашего банка, где упор идет на 'A serious and stable company'

Клиентам банка Snowdrop нужно разослать рекламу нашего банка, где упор идет на 'Ease and speed of processing credit products'

ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

1) Собрать больше информации о молодых пользователях, включая сведения о: Technology usage, Financial goals, Communication preferences, Risk tolerance, Customer service expectations

2) Провести повторный анализ

3) Привлечь DS отдел, чтобы на основе уже достаточного количества информации, например, используя логистическую регрессию, предсказать, какие респонденты, наиболее вероятно сменят банк и выявить наиболее важные признаки выбора банка для молодых пользователей

4) Провести A/B тесты

5) Внедрить улучшения

Главный совет:

