## **Сейчас пуш-уведомления идут «одинаковыми для всех», они не учитывают реальные привычки человека (такси, поездки, онлайн-сервисы, остатки на счёте), не объясняют, какую пользу получит именно он. В результате — низкий интерес и конверсия, а у части пользователей появляется усталость от нерелевантных сообщений. Клиент недополучает выгоду (кешбэк, проценты, экономию комиссий), банк — продажи и лояльность.**

## 

## **1) Цель**

Построить решение, которое:

1. анализирует поведение вымышленных клиентов по данным за 3 месяца,
2. вычисляет ожидаемую **выгоду для клиента** по каждому продукту,
3. выбирает **самый полезный продукт**,
4. генерирует **персонализированное пуш-уведомление** в корректном тоне (TOV).

**Результат:** CSV-файл client\_code,product,push\_notification.

## **2) Датасет и входные данные**

* Клиенты: **60 кейсов**.
* Источники:  
  + **Профиль клиента:** client\_code, name, status, age, city, avg\_monthly\_balance\_KZT.  
     Статусы использовать «официальные»: *Студент / Зарплатный клиент / Премиальный клиент / Стандартный клиент*.
  + **Транзакции (3 мес/клиент):** date, category, amount, currency, client\_code.  
     Категории включают: *Одежда и обувь; Продукты питания; Кафе и рестораны; Медицина; Авто; Спорт; Развлечения; АЗС; Кино; Питомцы; Книги; Цветы; Едим дома; Смотрим дома; Играем дома; Косметика и Парфюмерия; Подарки; Ремонт дома; Мебель; Спа и массаж; Ювелирные украшения; Такси; Отели; Путешествия*.
  + **Переводы (3 мес/клиент):** date, type, direction (in|out), amount, currency, client\_code.  
     Типы включают: salary\_in, stipend\_in, family\_in, cashback\_in, refund\_in, card\_in, p2p\_out, card\_out, atm\_withdrawal, utilities\_out, loan\_payment\_out, cc\_repayment\_out, installment\_payment\_out, fx\_buy, fx\_sell, invest\_out, invest\_in, deposit\_topup\_out, deposit\_fx\_topup\_out, deposit\_fx\_withdraw\_in, gold\_buy\_out, gold\_sell\_in.

## **3) Каталог продуктов и сигналы выгоды**

**Продукт: Карта для путешествий**

* **Что даёт:** 4% кешбэк на категорию «Путешествия». и 4% кешбэк на такси, поезда, самолеты
* **Плюс к поездкам:** привилегии Visa Signature; акцент на скидки/кешбэк за авиабилеты, отели, аренду авто.
* **Кому подходит:** часто находится в движении и бронирующим отели.

**Продукт: Премиальная карта**

* **Кешбэк:** 2% базовый; 3% при депозите 1–6 млн ₸; 4% при депозите от 6 млн ₸. Лимит кешбэка — 100 000 ₸/мес. Повышенный кэшбэк 4% на Ювелирные изделия, парфюмерию и рестораны.
* **Снятие/переводы:** наличные по миру бесплатно до 3 млн ₸/мес; переводы на карты РК — бесплатно.
* **Кому подходит:** тем, кто держит крупный остаток/депозит и часто снимает/переводит и производит разные траты.

**Продукт: Кредитная карта**

* **Кредитный лимит:** до 2 000 000 ₸ на 2 месяца без переплаты
* **Кешбэк:** до 10% в трёх «любимых категориях», выбираете каждый месяц **и на 10% онлайн услуги: игры, доставка, кино**
* **Продуктовая рассрочка:** 3–24 мес. без переплат.
* **Кому подходит:** тем, кто оптимизирует траты под категории и пользуется рассрочкой и кредитными средствами

# **Продукт: Обмен валют**

* **Что даёт:** выгодный курс в приложении, без комиссии, 24/7, операции моментальные.
* **Плюс:** можно выставить целевой курс — авто-покупка при достижении.
* **Кому подходит:** тем, кто часто меняет валюту и хочет ловить курс.

**Продукт: Кредит наличными**

* **Условия:** без залога/справок/цели; оформление онлайн или в отделении; достаточно удостоверения личности (и согласия супруга/и при необходимости).
* **Гибкость:** досрочное и частичное погашение без штрафов; возможна отсрочка платежа.
* **Ставка/комиссия:** 12% на 1 год; свыше 1 года — 21%.
* **Кому подходит:** для быстрого финансирования без обеспечения.

**Продукт: Депозит Мультивалютный (KZT/USD/RUB/EUR)**

* **Ставка:** 14,50%.
* **Доступ:** пополнение и снятие без ограничений.
* **Кому подходит:** хранить/ребалансировать валюты с доступом к деньгам.

**Продукт: Депозит Сберегательный (защита KDIF)**

* **Ставка:** 16,50%.
* **Доступ:** пополнение — нет, снятие — нет (до конца срока).
* **Кому подходит:** максимальный доход при готовности «заморозить» средства.

**Продукт: Депозит Накопительный**

* **Ставка:** 15,50%.
* **Доступ:** пополнение — да, снятие — нет.
* **Кому подходит:** планомерно откладывать под повышенную ставку.

**Продукт: Инвестиции**

* **Комиссии:** 0% на сделки; пополнение/вывод — без комиссий в первый год.
* **Порог входа:** от 6 ₸.
* **Кому подходит:** стартовать с малых сумм и без издержек на входе.

**Продукт: Золотые слитки**

* **Как купить/продать:** в отделениях; предзаказ в приложении.
* **Параметры:** слитки 999,9 пробы разных весов; можно хранить в сейфовых ячейках банка.

**Кому подходит:** диверсификация и долгосрочное сохранение стоимости.

## **4) Генерация пуш-уведомлений (TOV внутри)**

**Структура сообщения**

1. Персональный контекст (наблюдение по тратам/поведению).
2. Польза/объяснение (как продукт решает задачу).

**Tone of Voice (обобщённый)**

* На равных, просто и по-человечески; доброжелательно.
* Обращение на «вы» (с маленькой буквы), без драматизации и морали.
* Важное — в начало, без воды/канцеляризмов/пассивного залога.
* Допустим лёгкий, ненавязчивый юмор; эмодзи — 0–1 по смыслу.
* Для молодёжи: меньше официоза, чуть живее; без жаргона «в лоб».

**Редполитика и формат**

* Без КАПС; один восклицательный максимум (и только по делу).
* Длина под канал (ориентир 180–220 символов для пушей).
* Дата: дд.мм.гггг (или «30 августа 2025» — где уместно).
* Числа: дробная часть — **запятая**; разряды — **пробелы**.
* Валюта: единый формат по каналу (в интерфейсе — символ; в SMS — «тг»); разряд и знак валюты отделяем пробелом (2 490 ₸).
* Ссылки/кнопки: глагол действия — «Открыть», «Настроить», «Посмотреть».
* Никаких «крикливых» обещаний/давления; не злоупотреблять триггерами дефицита.

**Шаблоны (параметризованные, без брендинга)**

* *Карта для путешествий:* «{name}, в {month} у вас много поездок/такси. С тревел-картой часть расходов вернулась бы кешбэком. Хотите оформить?»
* *Премиальная карта:* «{name}, у вас стабильно крупный остаток и траты в ресторанах. Премиальная карта даст повышенный кешбэк и бесплатные снятия. Оформить сейчас.»
* *Кредитная карта:* «{name}, ваши топ-категории — {cat1}, {cat2}, {cat3}. Кредитная карта даёт до 10% в любимых категориях и на онлайн-сервисы. Оформить карту.»
* *FX/мультивалютный продукт:* «{name}, вы часто платите в {fx\_curr}. В приложении выгодный обмен и авто-покупка по целевому курсу. Настроить обмен.»
* *Вклады (сберегательный/накопительный):* «{name}, у вас остаются свободные средства. Разместите их на вкладе — удобно копить и получать вознаграждение. Открыть вклад.»
* *Инвестиции:* «{name}, попробуйте инвестиции с низким порогом входа и без комиссий на старт. Открыть счёт.»
* *Кредит наличными (только при явной потребности):* «{name}, если нужен запас на крупные траты — можно оформить кредит наличными с гибкими выплатами. Узнать доступный лимит.»

## **7) Выходные данные**

CSV-таблица:

client\_code,product,push\_notification

<int>,<string>,<string>

* product — точное наименование рекомендованного продукта.
* push\_notification — персональный текст по правилам.

Пример:

client\_code,product,push\_notification

1,Карта для путешествий,"Рамазан, в августе вы сделали 12 поездок на такси на 27 400 ₸. С картой для путешествий вернули бы ≈1 100 ₸. Откройте карту в приложении."

2,Премиальная карта,"Алия, у вас высокий остаток на счету это дает вам большие возможности. Премиальная карта даст до 4% кешбэка на все покупки и бесплатные снятия. Подключите сейчас."

## **Оценка (2 метрики, максимум 40)**

1. **Точность продукта (до 20):** смотрим, на каком месте в вашем Top-4 стоит «эталонный» лучший продукт.  
   * полное совпадение → 20, второй лучший продукт → 15, третий → 10, четвертый → 5, нет в Top-4 → 0.
2. **Качество пуша (до 20):** 4 критерия × 5 баллов:  
   * Персонализация и уместность
   * Соответствие TOV
   * Ясность и краткость (1 мысль, 1 CTA)
   * Редполитика и формат

**Итог за клиента:** максимум 40.  
 **Финальная оценка команды:** **средний балл по 60 клиентам** (каждый до 40).