



КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ. РЕКОМЕНДАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

ПРОБЛЕМА

Неэффективность проводимых рекламных кампаний.
Приведенные клиенты не возвращаются за дополнительными услугами, либо возвращаются, но через очень длительный период времени.

РЕЗУЛЬТАТ

Разработана система по рекомендации услуг банка, на вход которой подается информация о транзакциях клиента, его доходе, социально-демографических характеристиках и др. Рекомендации выдаются, основываясь на поведенческих характеристиках одного человека или группы людей (группы определяются в результате работы алгоритма по сегментации клиентов).

ЗАДАЧА

Разработать алгоритм для сегментации клиентской базы.
Построить рекомендательную систему по услугам банка.



ВЫГОДА

1. Повышение доходности банковских продуктов.
2. Снижение расходов на маркетинговые кампании и повышение их эффективности.
3. Увеличение продаж за счет cross-sell и up-sell.