АНАЛИЗ TINK (off/on) PRO



Team 9

Савкина Екатерина Гурьевских Эвелина Атнашева Анна Кутьина Виктория **Ш**тейнберг Алиса

Цель

Подготовить рекомендации для компании Tinkoff по привлечению большего числа клиентов и продлению срока пользования подписки

Введение

Мотивация

Привлечение большего числа пользователей подписки и увеличение срока ее использования для увеличения прибыли компании

Исследовательский вопрос

Какой фактор влияет на время пользования подписки Tinkoff pro у клиентов?

Гипотеза 1

Чем больше доля транзакций в оффере партнеров от общей транзакции, тем дольше время подписки.



Гипотеза 2

Большая часть пользователей по возрасту приобретает подписку с целью получения бонусов по брокерским счетам

Механизм

аудитории интересны брокерские счета

клиенты видят, что в подписке есть выгоды для брокерских счетов

клиенты приобретают и пользуются подпиской

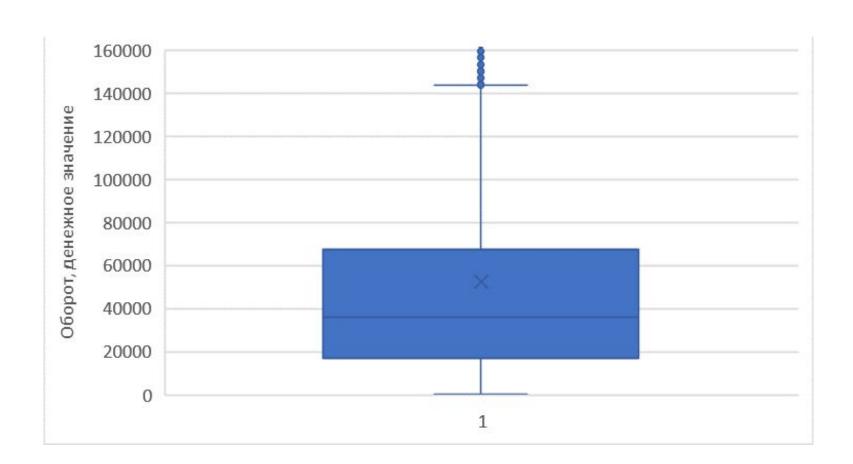


Работа с базой данных

- убрали людей с отрицательным возрастом в банке
- пересчитали количество активных дней в банке для людей, закончивших пользоваться подпиской
- Добавили новые столбцы информации:
 - наличие подписки на момент завершения сбора данных
 - О количество полных месяцев подписки
 - среднемесячное количество транзакций для всех столбцов транзакций
 - о доля транзакций в оффере партнеров от всех транзакций среднемесячно

Портрет клиента по медиане/средний

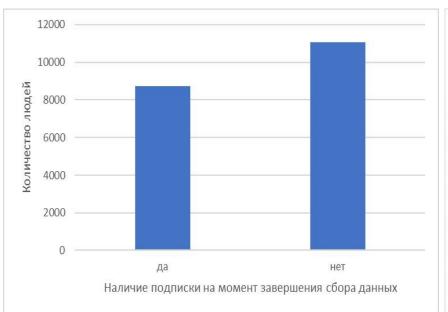
Критерий	есть по	дписка	нет подписки			
сравнения	по медиане	средний	по медиане	средний		
доход	81500	86315	66200	73590		
количество активных дней	281	247	197	92		
выгода	285	401	212	264		
оборот	45268	51465	27600	35000		
количество транзакций	147	79	144	65		



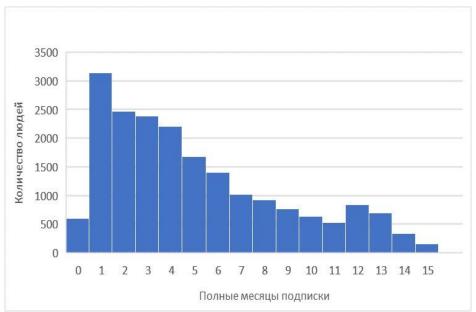
Средние показатели по наличию подписки

Назва ния строк	Среднее по полю кол-во транзакций	Среднее по полю транзакций в оффере партнеров	Среднее по полю кол-во опций	Среднее по полю кол-во партнерских подписок	Среднее по полю доход	Среднее по полю выгода	Среднее по полю оборот
да	79,2	2,4	4,5	0,1	86408,9	401,7	51499,8
нет	64,8	2,2	3,7	0,1	73700,4	265,1	35140,7

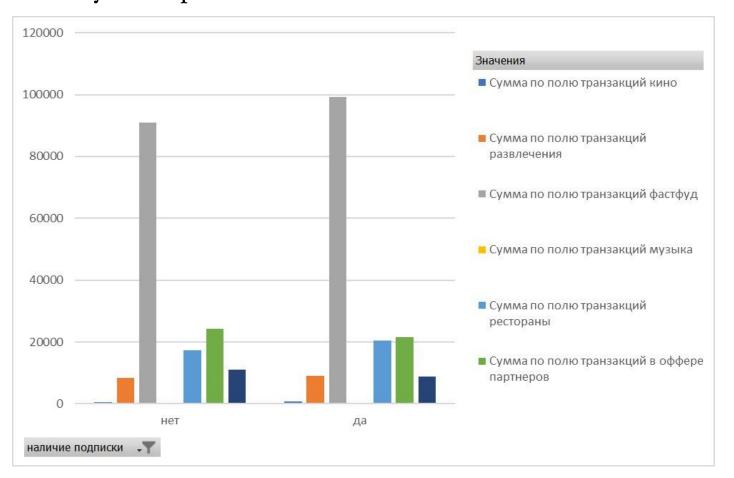
Количество людей по наличию подписки



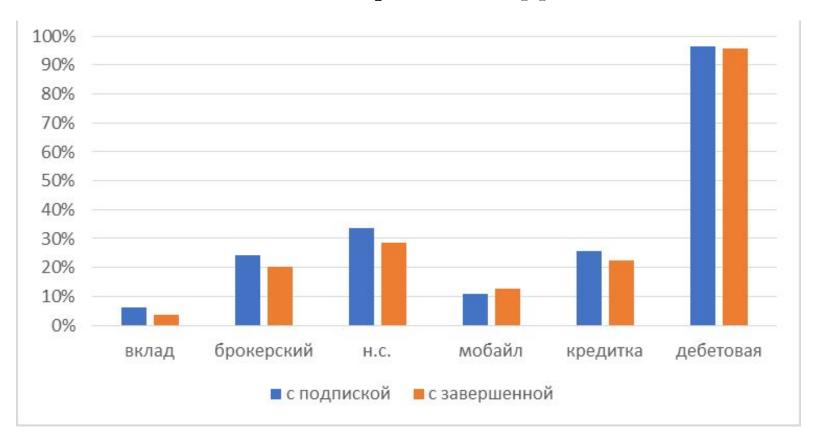
Количество людей по продолжительности подписки



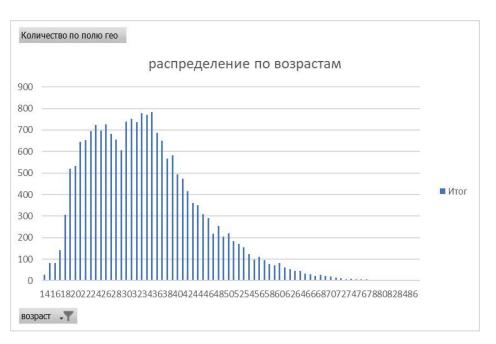
Сумма транзакций по наличию подписки

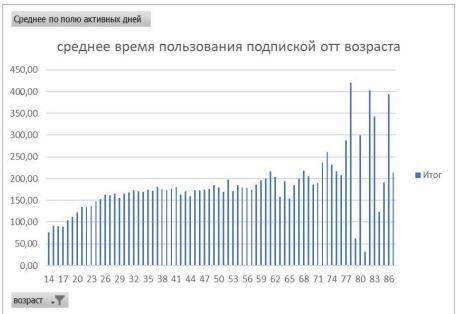


Наличие товаров Тинькофф



Целевая группа





Исследование

анализ базы данных



Гипотеза 1

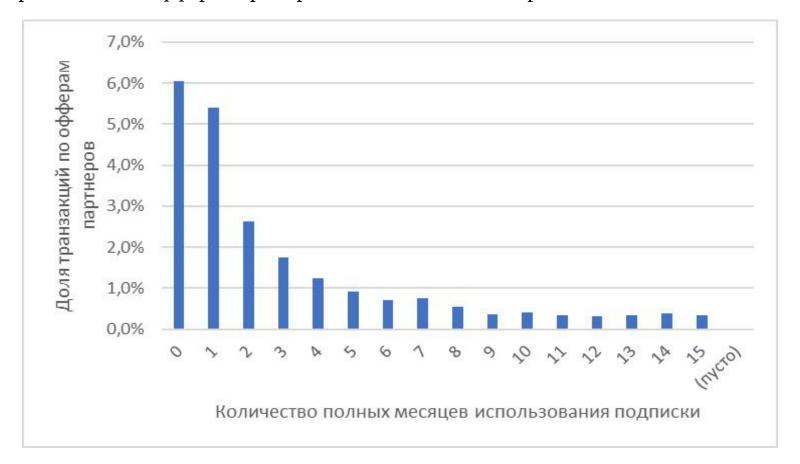
Чем больше доля транзакций в оффере партнеров от общей транзакции, тем дольше время подписки

Клиент с подпиской

Клиент без подписки



Доля транзакций в оффере партнеров в зависимости от времени пользования подпиской



Корреляционная матрица

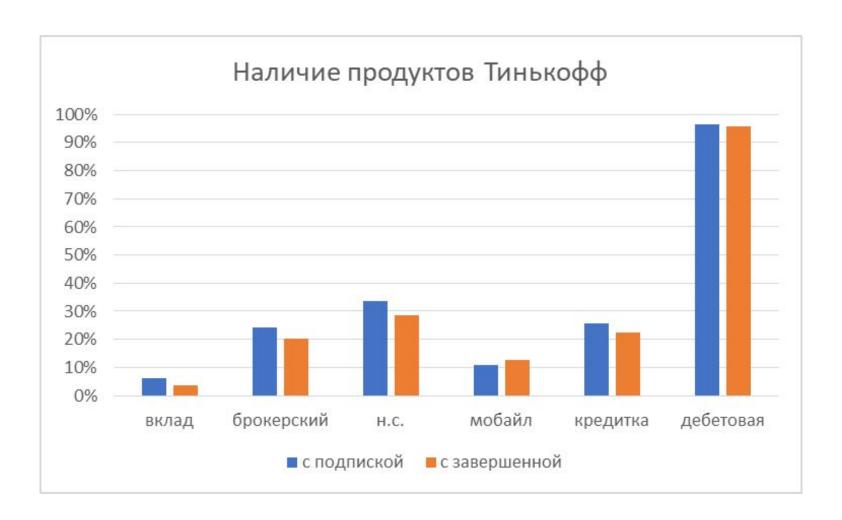
	Кол-во полных месяцев	возраст в банке	кол-во опций	оборот	месячные партнерские тран	транз партн/транз
Кол-во полных месяцев	1	0,142319205	0,455721693	0,213559402	-0,338585837	-0,212543623
возраст в банке	0,142319205	1	0,183267773	0,234357831	-0,0210312	-0,005985352
кол-во опций	0,455721693	0,183267773	1	0,262025866	-0,115471911	-0,141191801
оборот	0,213559402	0,234357831	0,262025866		0,033230689	-0,095928337
Среднемесячные партнерские транзакции	-0,338585837	-0,0210312	-0,115471911	0,033230689	1	0,4375532
транз партн/транз	-0,212543623	-0,005985352	-0,141191801	-0,095928337	0,4375532	1

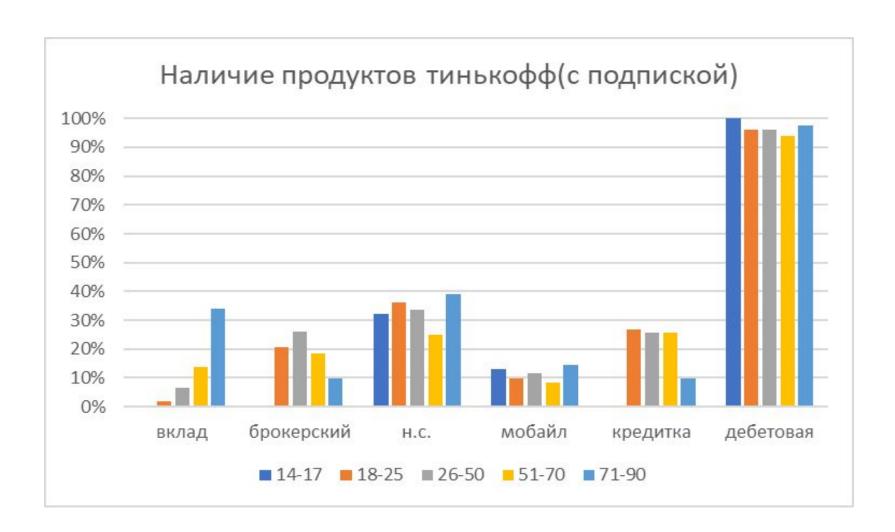
Сторонние значения в зависимости от времени действия подписки

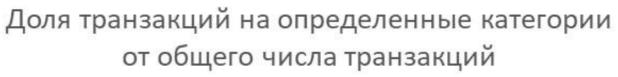
Длительность подписки, месяц	Среднее по полю доход, руб	Среднее по полю транзакций в оффере партнеров, шт	Среднее по полю выгода, руб	Среднее по полю кол-во партнерских подписок, %	Среднее по полю оборот, руб	Среднее по полю кол-во опций, шт
0	88 955	2,6	395	9%	59 820	3,0
1	71 737	2,3	264	7%	41 664	3,4
2	71 501	2,2	251	6%	38 051	3,5
3	81 654	2,2	285	7%	43 059	3,7
4	84 227	2,3	330	7%	48 455	3,9
5	84 122	2,4	350	8%	51 716	4,1
6	81 398	2,3	375	7%	52 719	4,1
7	91 125	2,4	411	10%	58 064	4,4
8	91 167	2,7	427	7%	65 411	4,6
9	98 301	2,2	490	12%	69 947	4,9
10	90 049	2,5	459	10%	69 110	4,9
11	95 459	2,3	511	9%	73 811	5,1
12	108 732	2,3	587	9%	72 316	5,3
13	104 223	2,5	549	10%	75 884	5,6
14	101 548	2,7	647	9%	81 827	5,8
15	104 031	2,8	668	8%	81 105	5,6

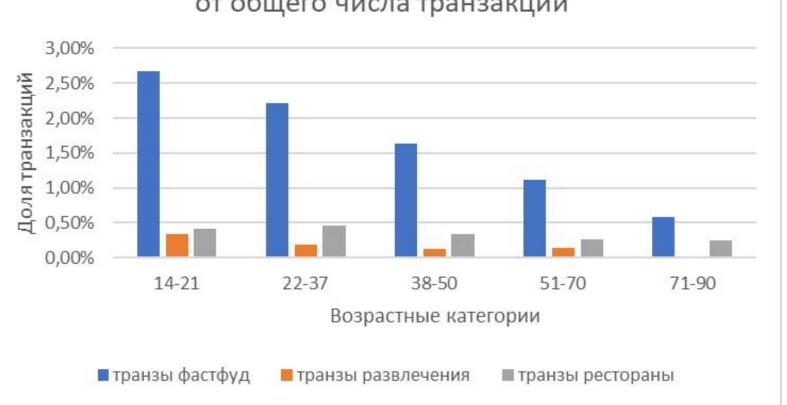
Гипотеза 2

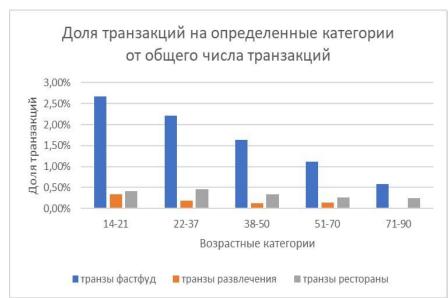
Чем больше доля транзакций в оффере партнеров от общей транзакции, тем дольше время подписки

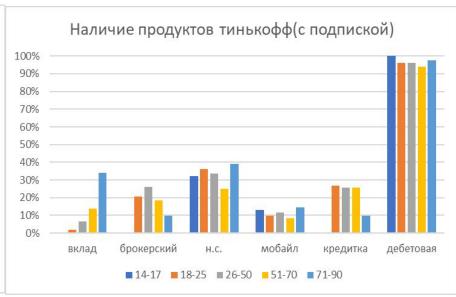












Результаты

выводы



Выводы

Гипотеза 1 <u>опроверглась</u> Гипотеза 2

подтвердилась

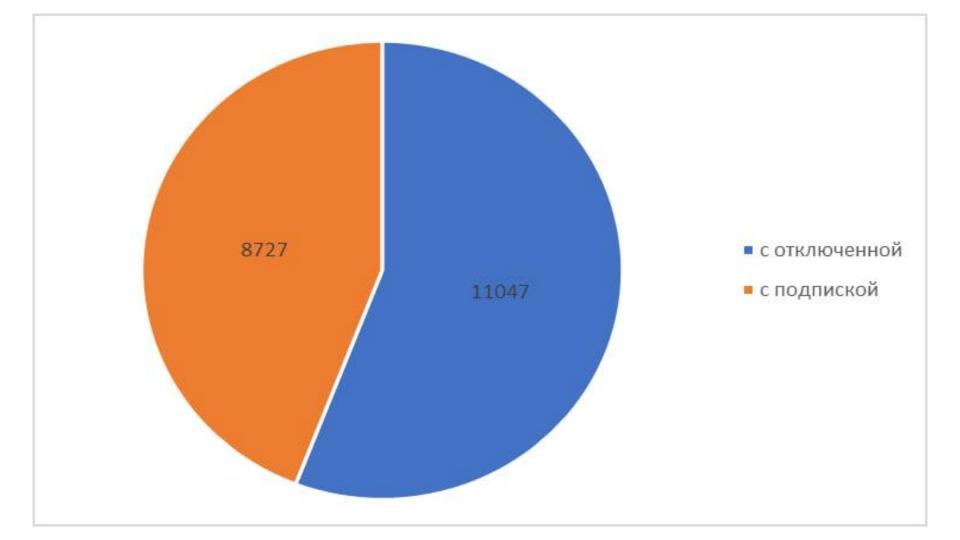
Рекомендации

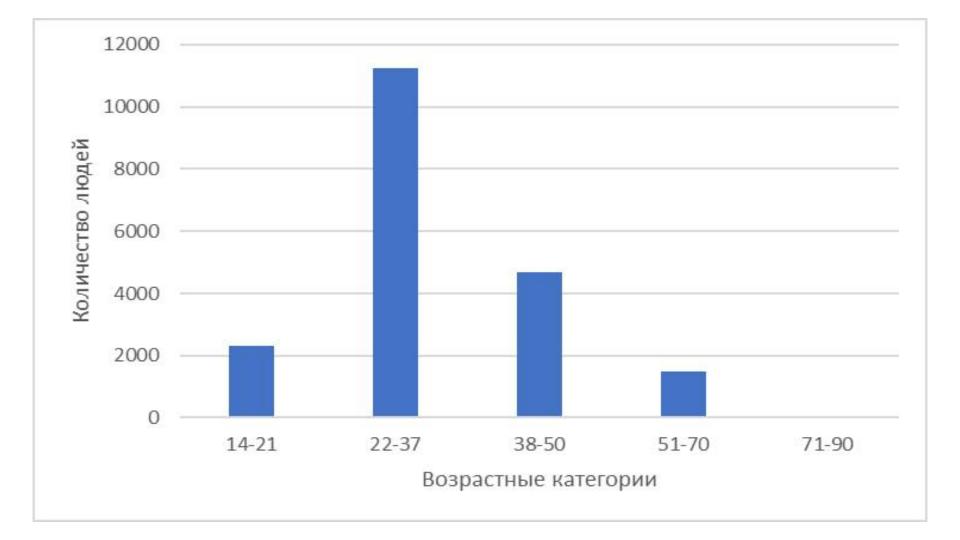
- 1. Сделать упор на количество партнеров для привлечения клиентов
- 2. Сделать акцент более более востребованных категориях товаров (фастфуд, рестораны)
- 3. Повысить процентную ставку для накопительных счетов, привилегии для брокеров

Рекомендации от нас

- 1. Система бонусов внутри категорий: клиент от покупок определенных товаров, получает определенный процент на бонусный счет (не рубли) и в следующем месяце может платить бонусами
- 2. Статус про клиента, стикеры, лимитированные дизайны карт
- 3. Чем дольше подписка идет тем выгодней она становится уменьшение стоимости, появление доп. категорий кэшбека
- 4. Соответствие категорий кэшбека и возраста клиента.
- 5. Возможность самостоятельно выбирать пакет услуг, (люди без брокерского счета могут выбрать повышенный процент на накопительный счет)

Приложение





Группы по месяцем действия подписок	Количес тво людей	Сумма по полю активная дебетовая карта	Сумма по полю активный брокерский счет	Сумма по полю вклад	Сумма по полю активная кредитка	Сумма по полю НС
0-3	8594	8141	1658	319	1938	2526
4 -6	5279	5021	1153	188	1295	1555
6-10	2710	2580	610	168	685	874
10-12	2004	1913	544	142	500	645
>12	1187	1138	336	145	289	431