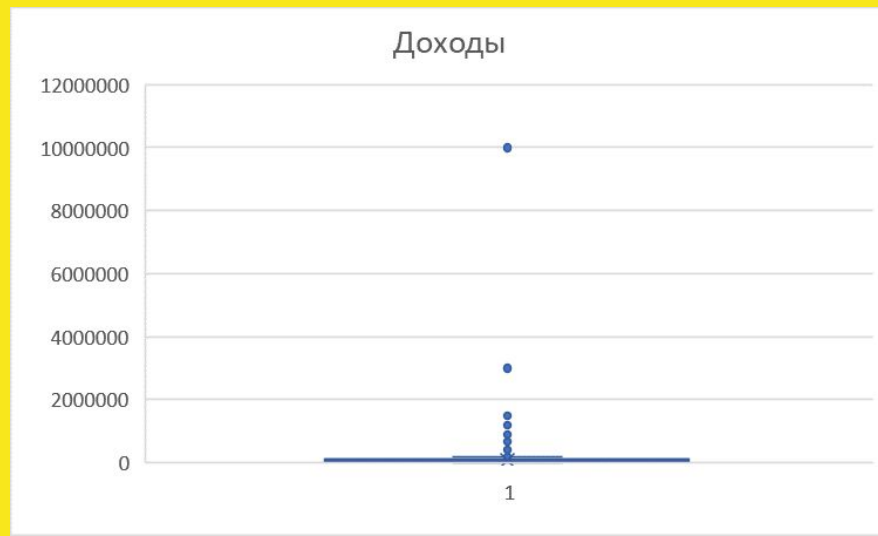
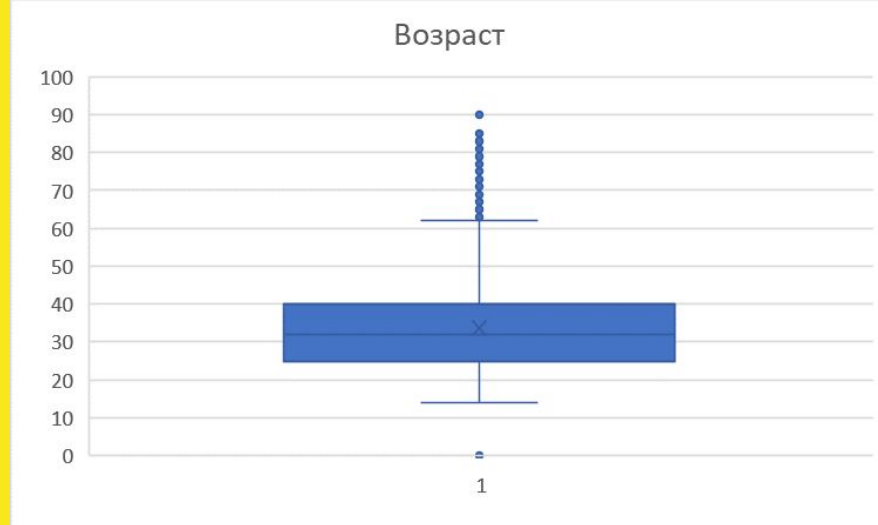


# Исследование

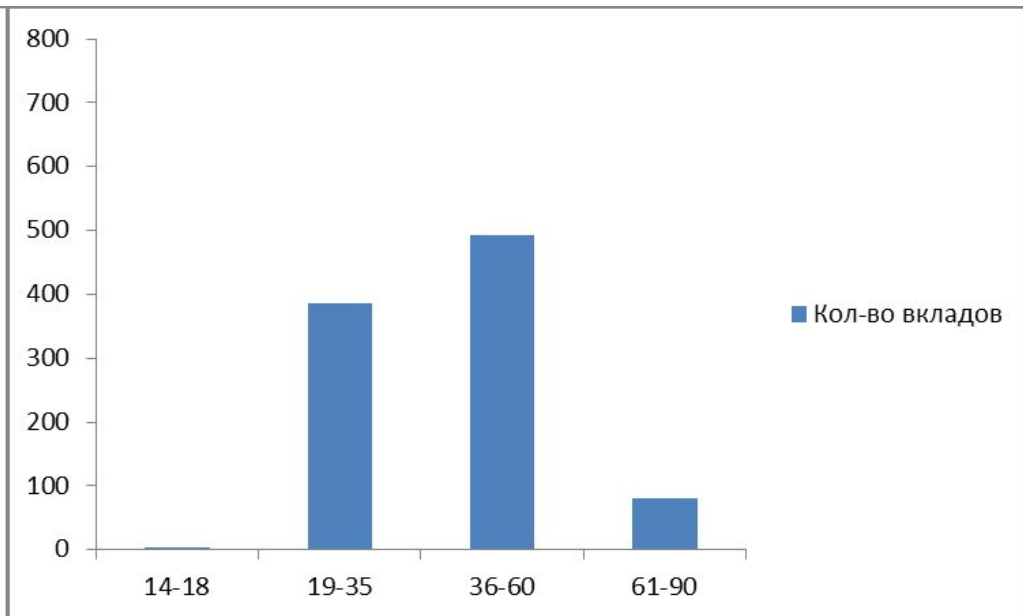
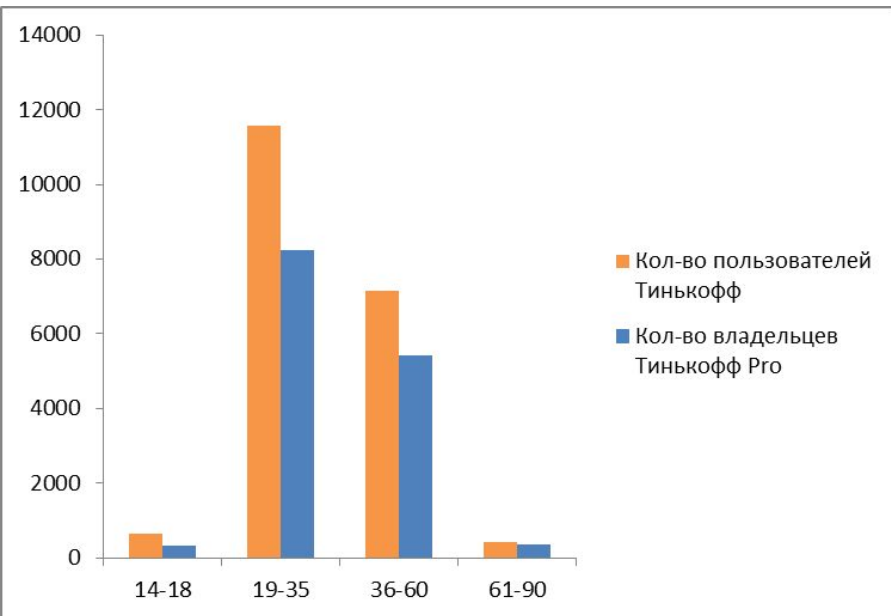
↑ Подписчиков Tinkoff Pro

# Предварительный анализ данных

Выбросы/аномалии  
Возрастная структура



# Предварительный анализ данных



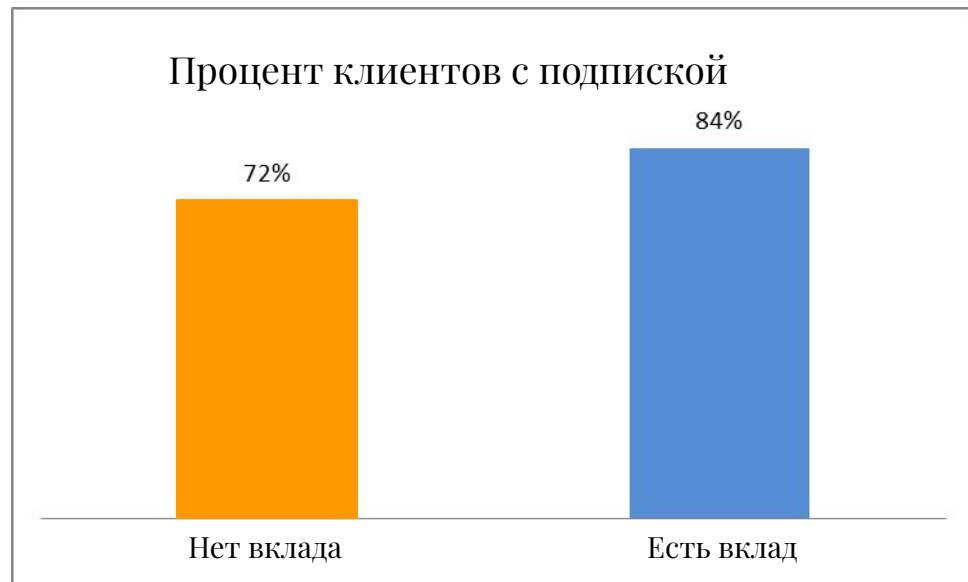
# Введение

Гипотеза: наличие вклада стимулирует к оформлению подписки

Механизм: люди, которые оформляют подписку получают более высокий процент по вкладу, а значит подписка приносит им дополнительную выгоду

# Основной анализ данных

Люди, оформившие вклад,  
активнее оформляют подписку

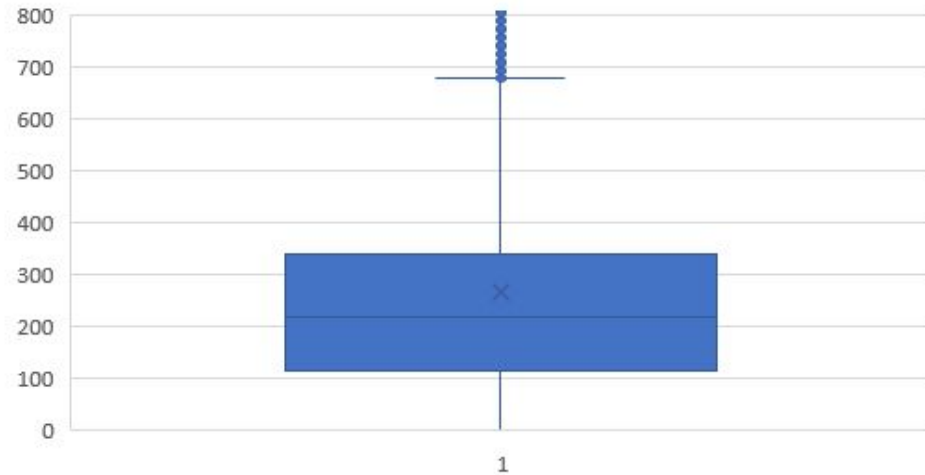


# Основной анализ данных

Люди с вкладом и их выгода



Люди без вклада и их выгода



Средняя выгода для клиентов с вкладом выше, чем для клиентов без вклада

# Результаты

## Рекомендации:

- создать сберегательный счет, на котором подписка Тинькофф Про увеличивает процент накопительной суммы в возрасте до 18 лет,
- таргетировать рекламу подписки на людей, имеющих вклад, рассказать про преимущества подписки

## Ограничения:

- воронка продаж акселератор,
- кол-во человек в датасете: кол-во людей в возрастной группе 14-18, кол-во людей со вкладами в Тинькофф
- также нет данных по другим подпискам: премиум и т.д.

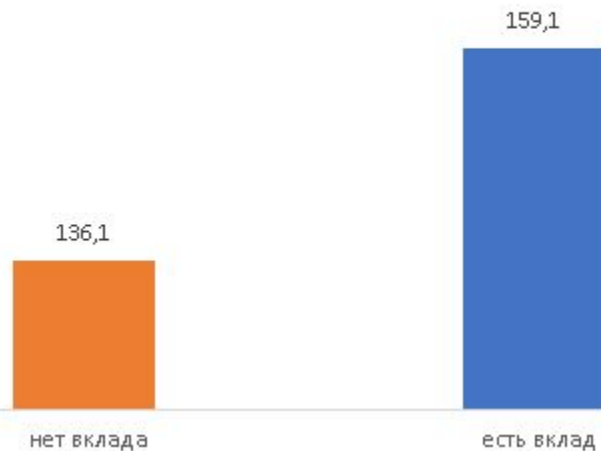
# Дополнительная информация

---

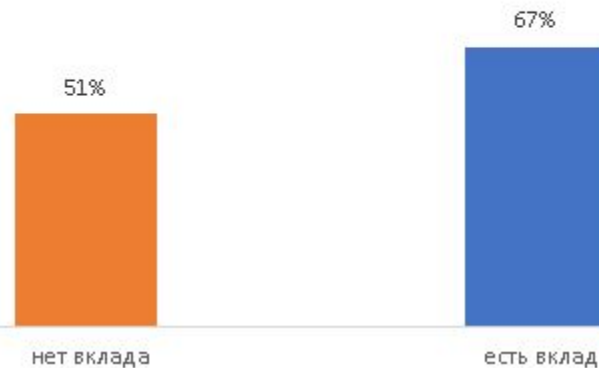


# Возрастная группа 14-18

Выгода на человека



Общее количество к оплате подписки

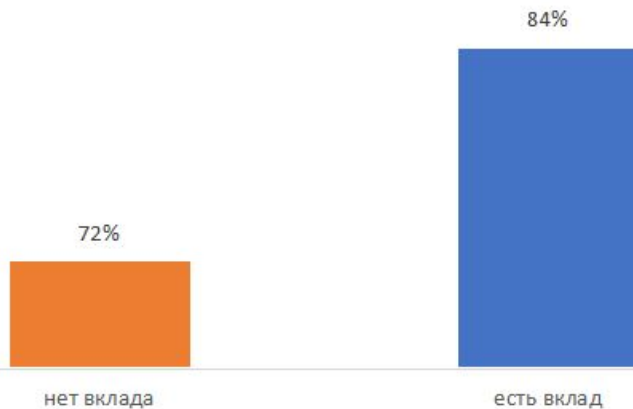


# Возрастная группа 19-35

выгода человека 19-35 лет

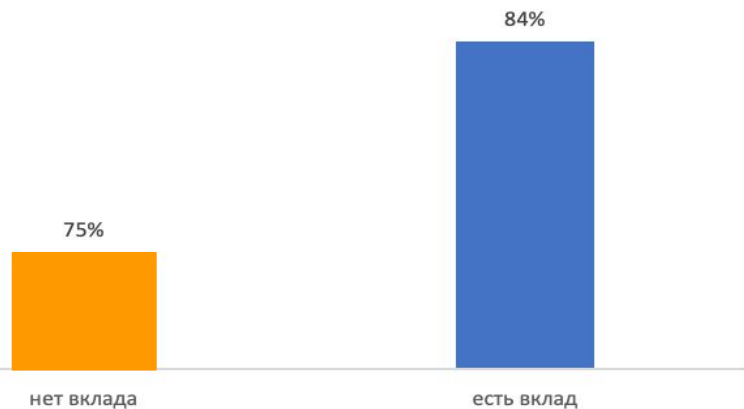


общее количество к оплате подписки 19-35 лет

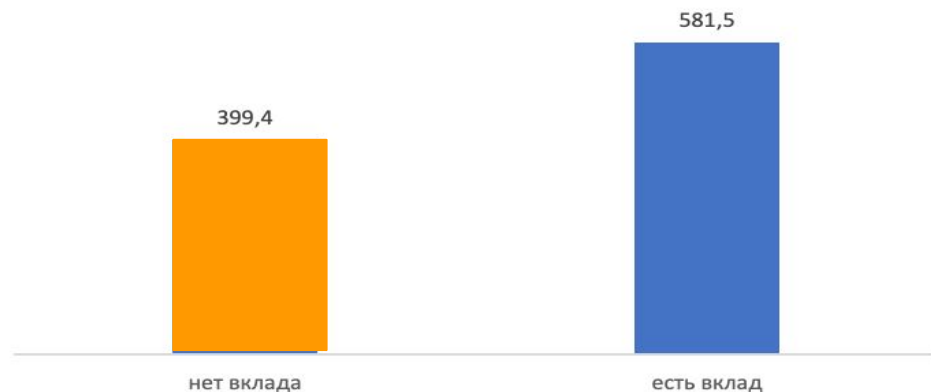


# Возрастная группа 36-60

Общее количество к оплате подписки



Средняя выгода на человека



# Возрастная группа 60-90

общее количество к оплате подписки 60+ лет

83%



нет вклада

89%



есть вклад

ВЫГОДА НА ЧЕЛОВЕКА 60+ ЛЕТ

396,9



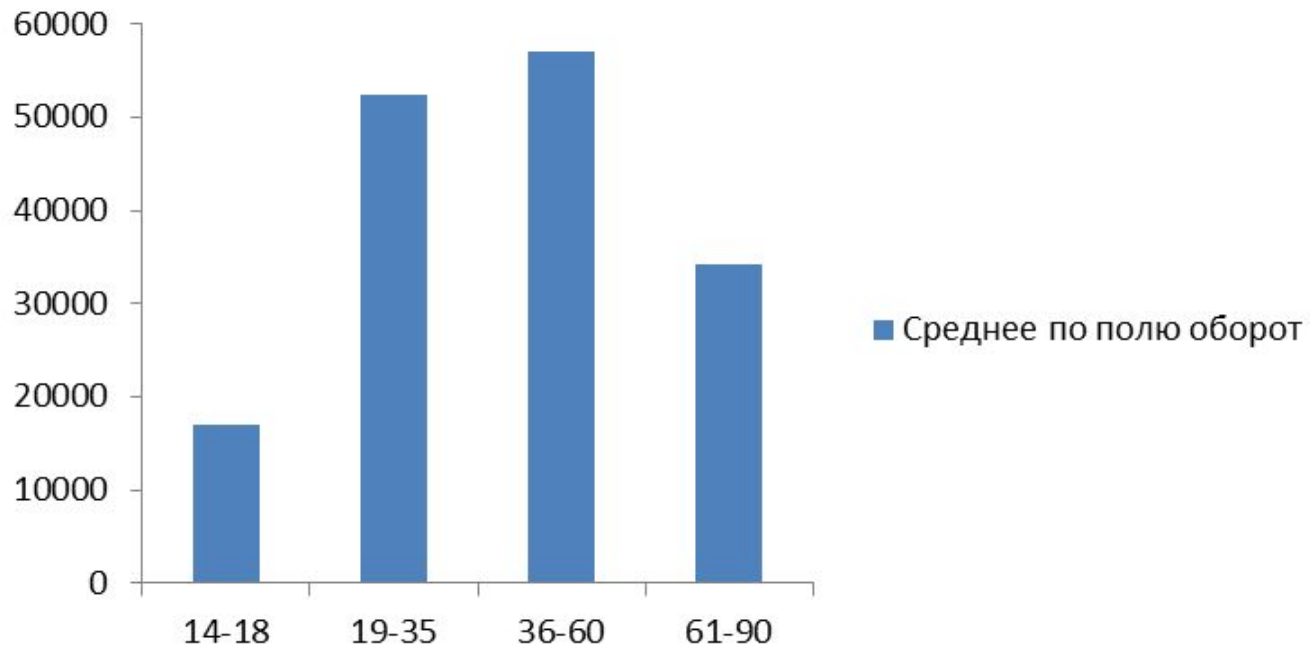
нет вклада

417,5

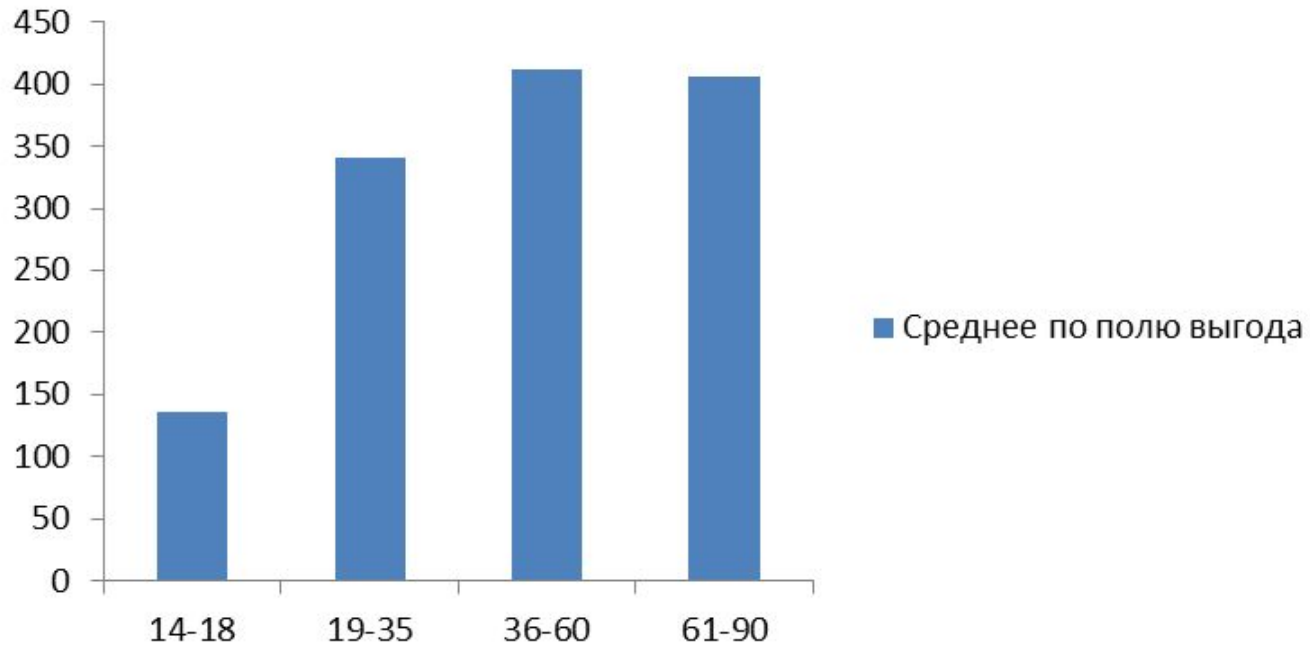


есть вклад

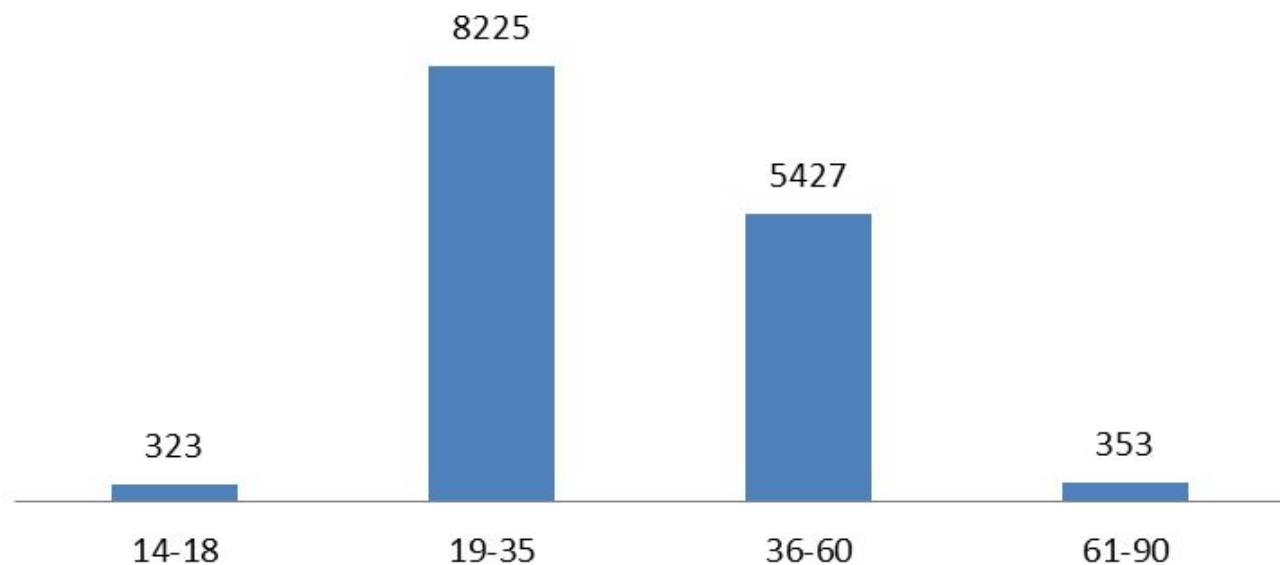
## Среднее по полю оборот



## Среднее по полю выгода



## Кол-во оплативших подписку по возрастным группам



*Когда сделал 2,5 мема и жмякнул звезду:*

**Я УСТАЛ, БОСС**

**Я ОЧЕНЬ УСТАЛ**