

Tinkoff PRO:
есть ли выгода?

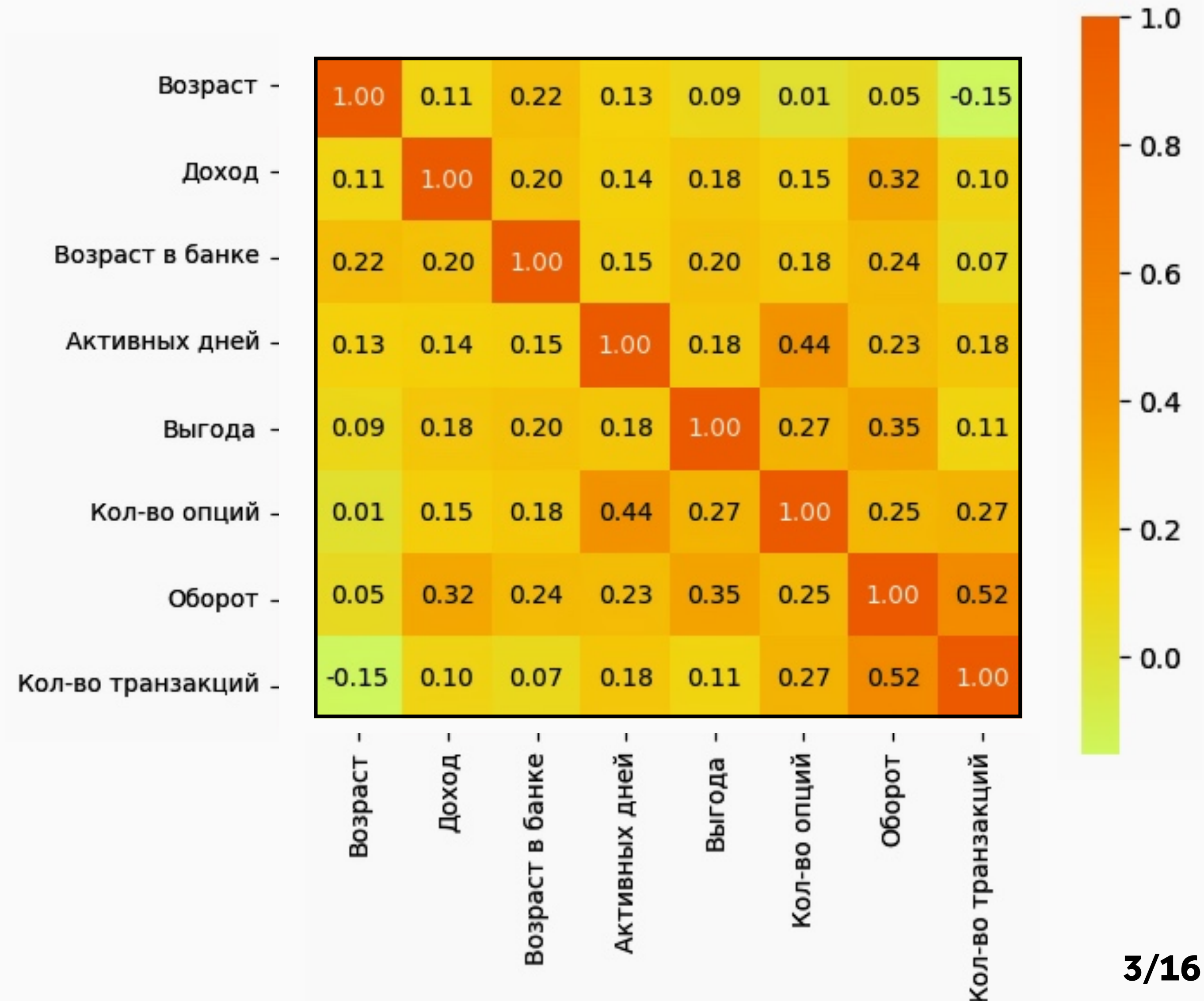
Команда 20

План Исследования

1. Предварительный анализ
2. Постановка гипотезы и создание механизма
3. Математическое подтверждение
4. Интерпретация результата
5. Policy Implication
6. Ограничения

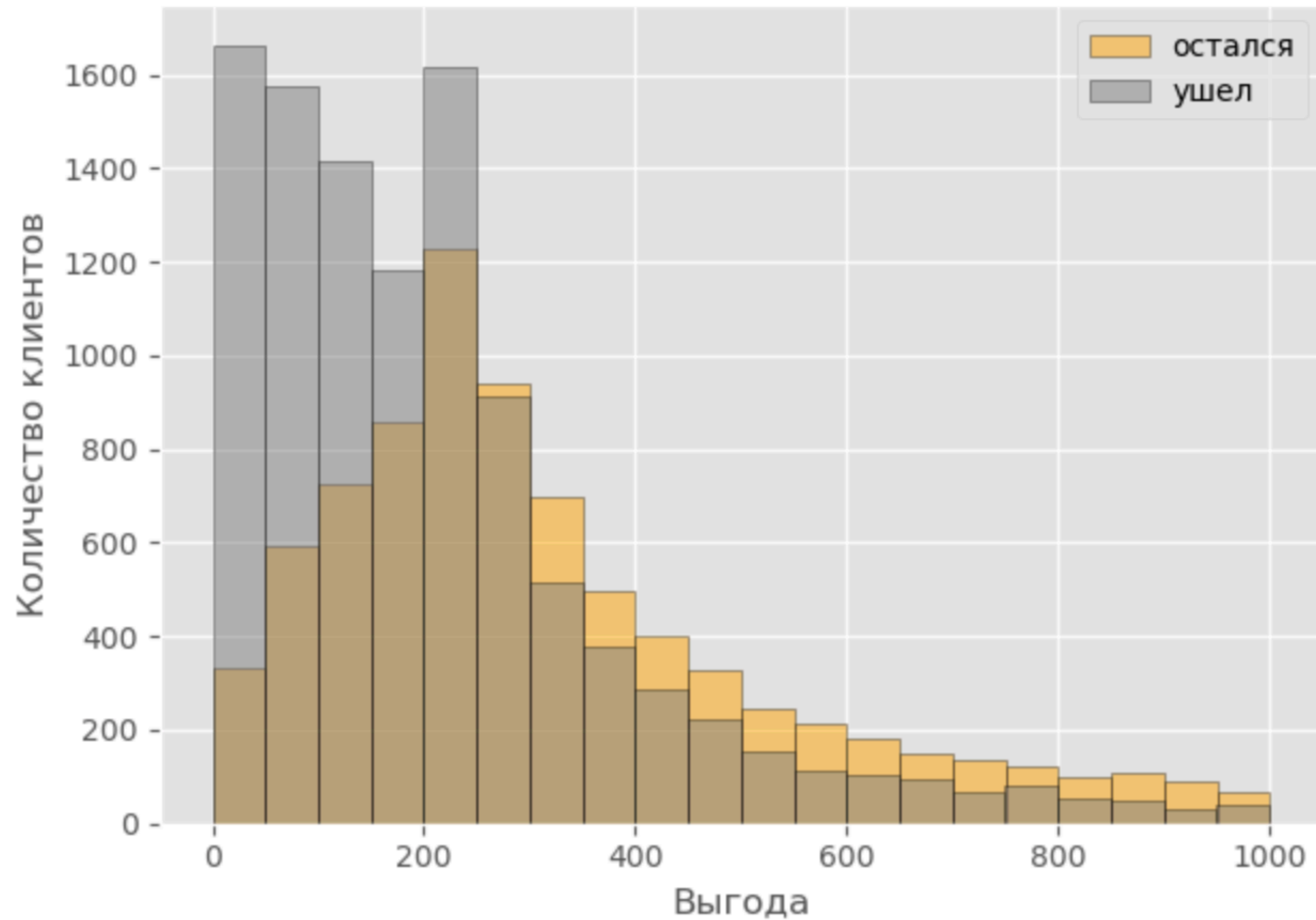
Предварительный анализ

- Средний доход - **82 022,62 ₺**
- Средний оборот - **53 200,87 ₺**
- Средний возраст - **34 года**
- Среднее кол-во опций - **4**



Предварительный анализ

Выгода по ушедшим



	Кол-во	Среднее	Медиана
Остались	6017	307	259
Ушли	8081	214	183

Чистка от выбросов:

Значения ниже нуля

возраст клиента в банке был отрицательным в некоторых случаях

Доход, свыше 1 🍊 руб.

было принято решение очистить из датасета

5105 строк

было очищено, 14879 осталось для работы

Гипотезы

Из-за недостаточной выгоды чаще уходят:

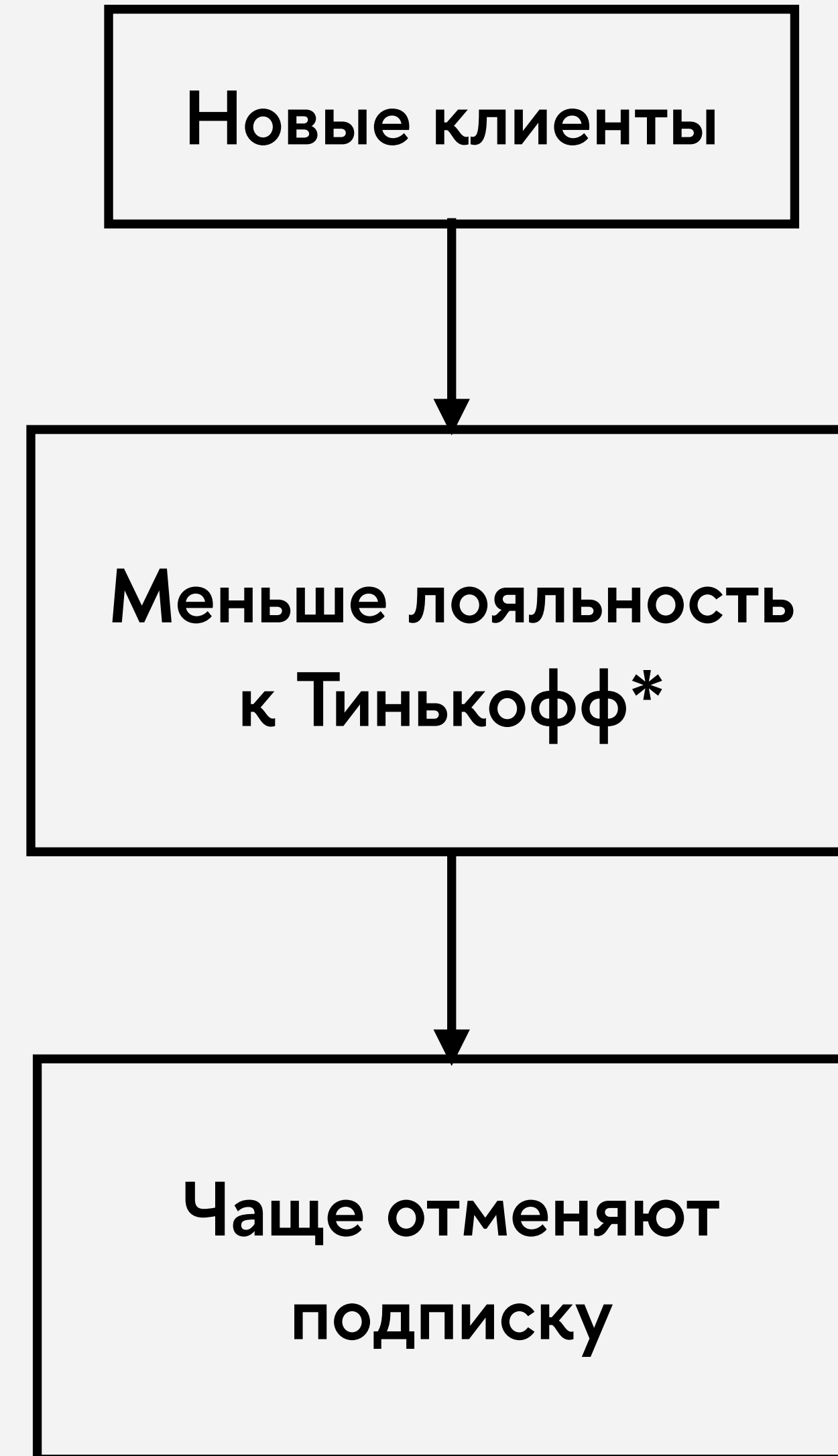
1. Новые клиенты банка Тинькофф

**2. Пользователи с наименьшими
среднемесячными расходами**

Механизм 1

Гипотеза №1:

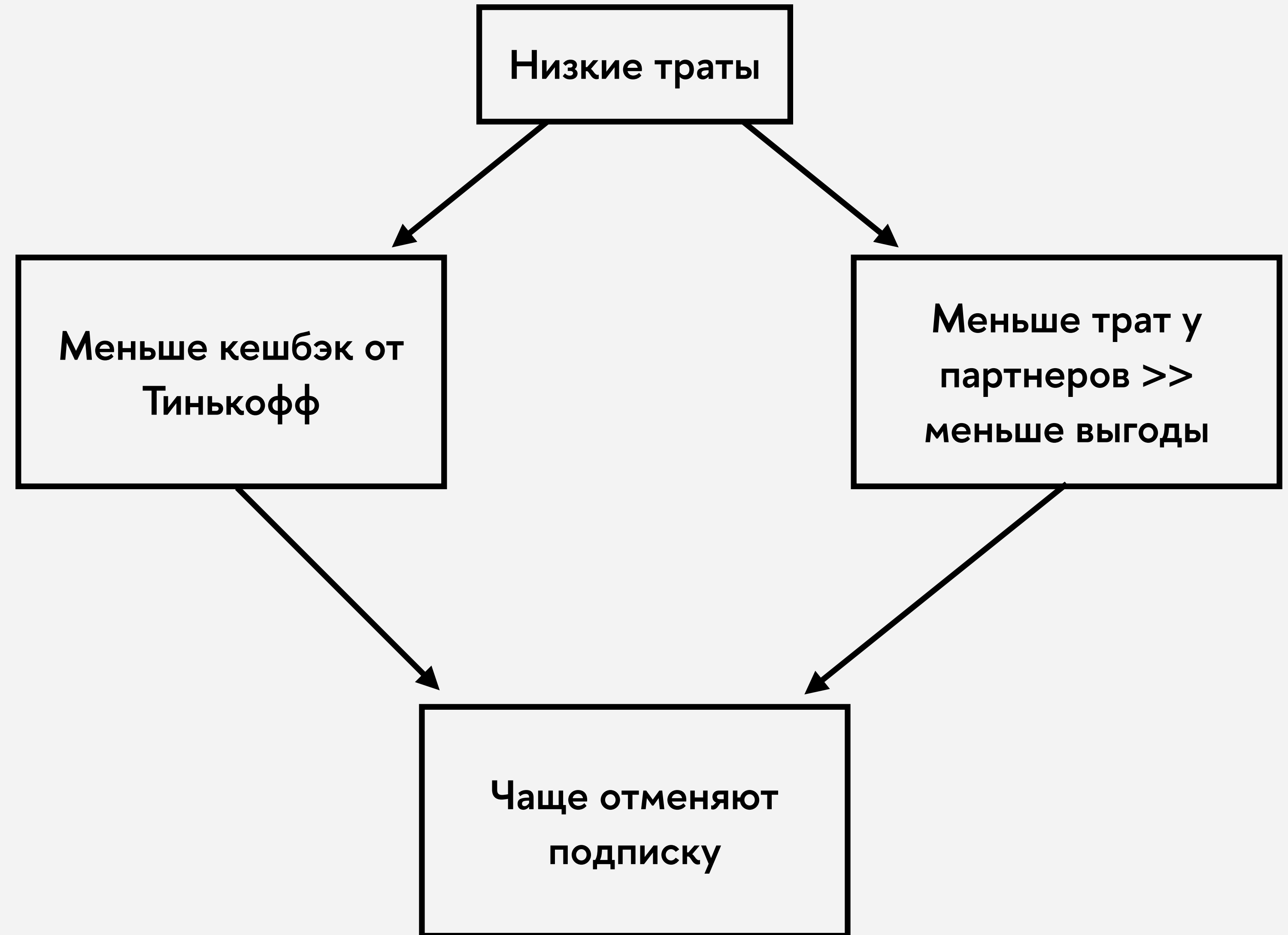
Новые клиенты банка Тинькофф,
чаще отменяют подписку из-за
недостатка выгоды.



Механизм 2

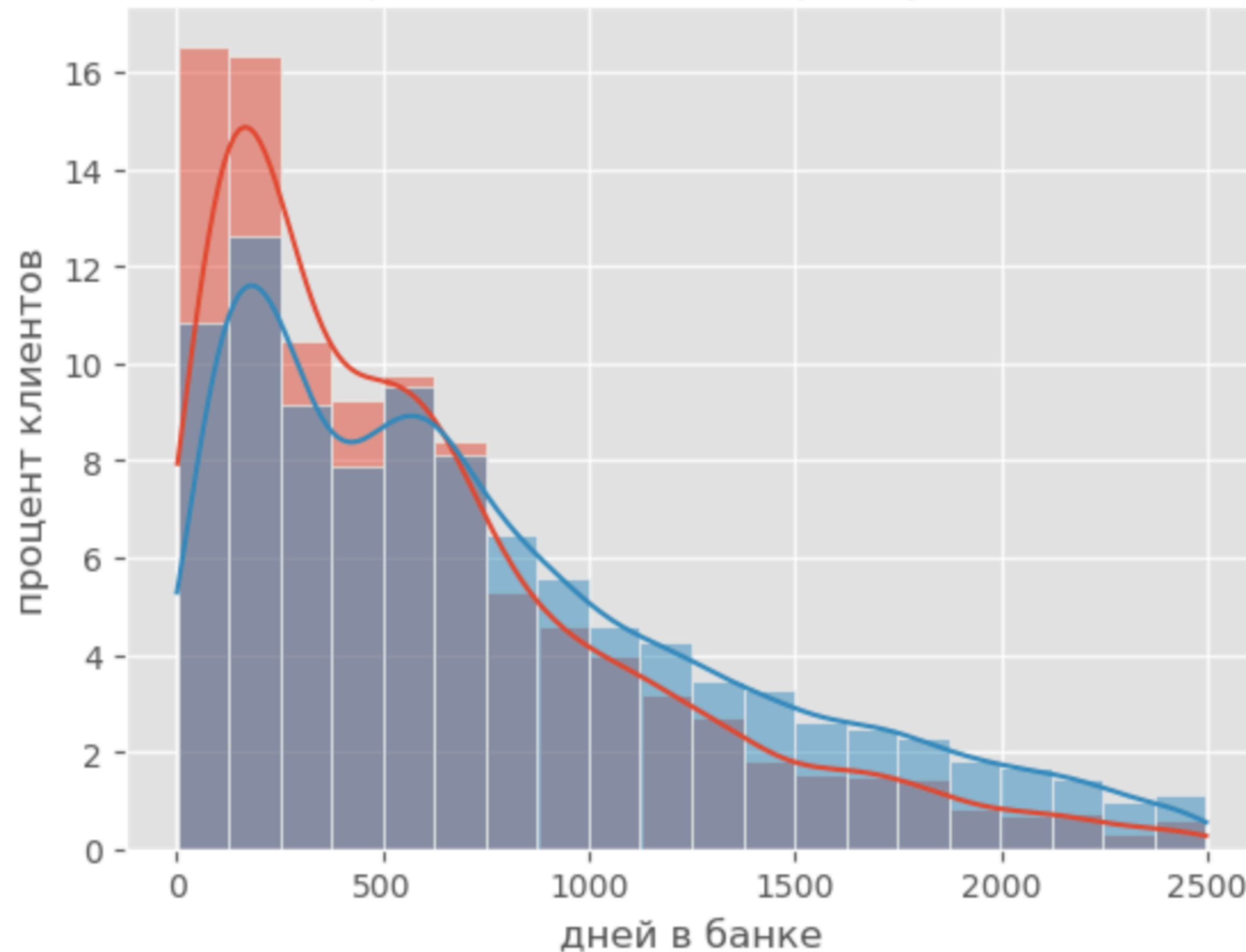
Гипотеза №2:

Пользователи с наименьшими среднемесячными расходами чаще отменяют подписку из-за недостатка выгодных условий.



Математическое подтверждение

Распределение по возрасту в банке



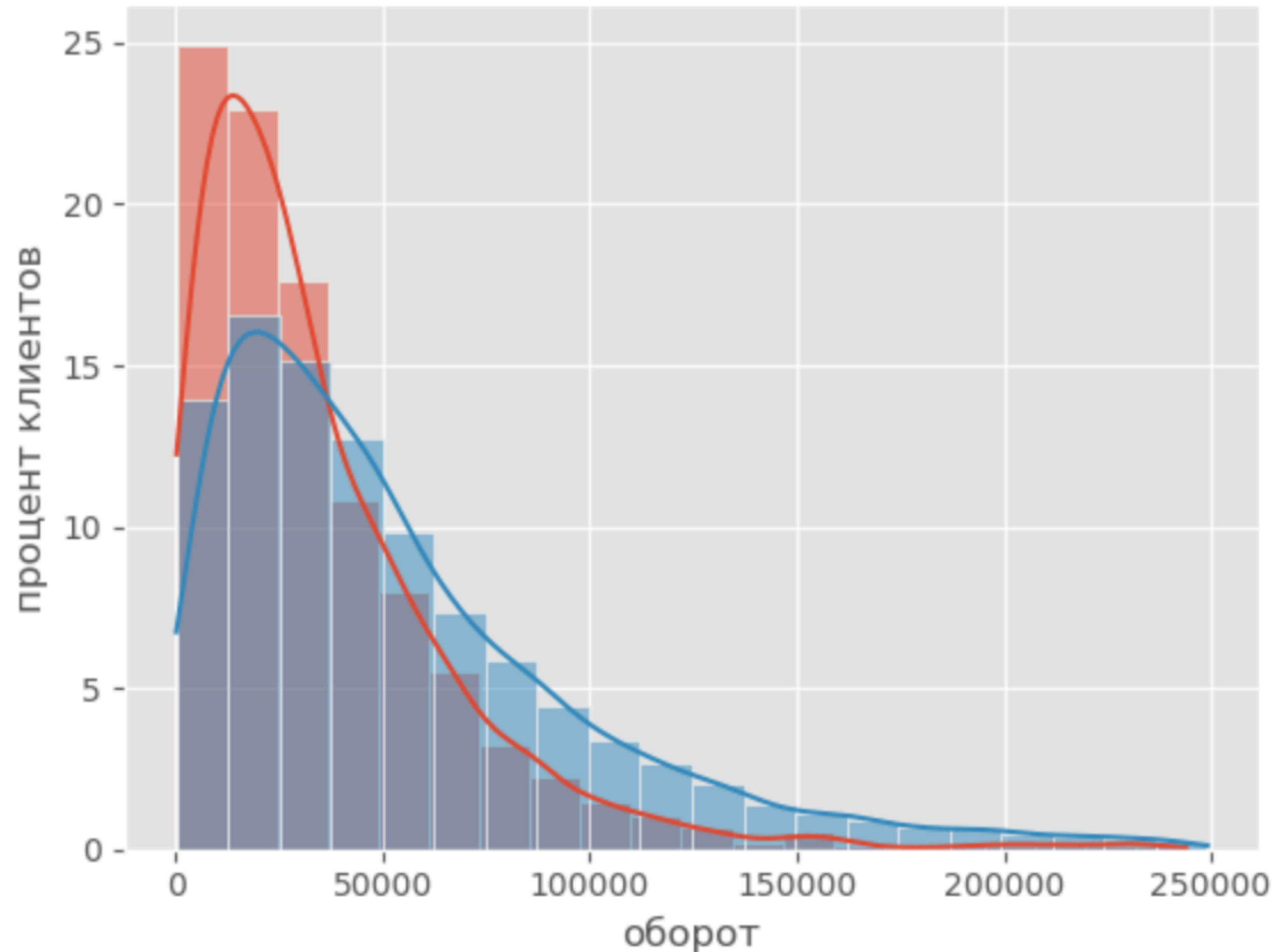
	Кол-во	Среднее	Медиана
Все	10212	773	626
Ушедшие	2729	600	469

Вывод

новые клиенты (до 250 дней)
чаще отменяют подписку

Математическое подтверждение

Распределение по обороту



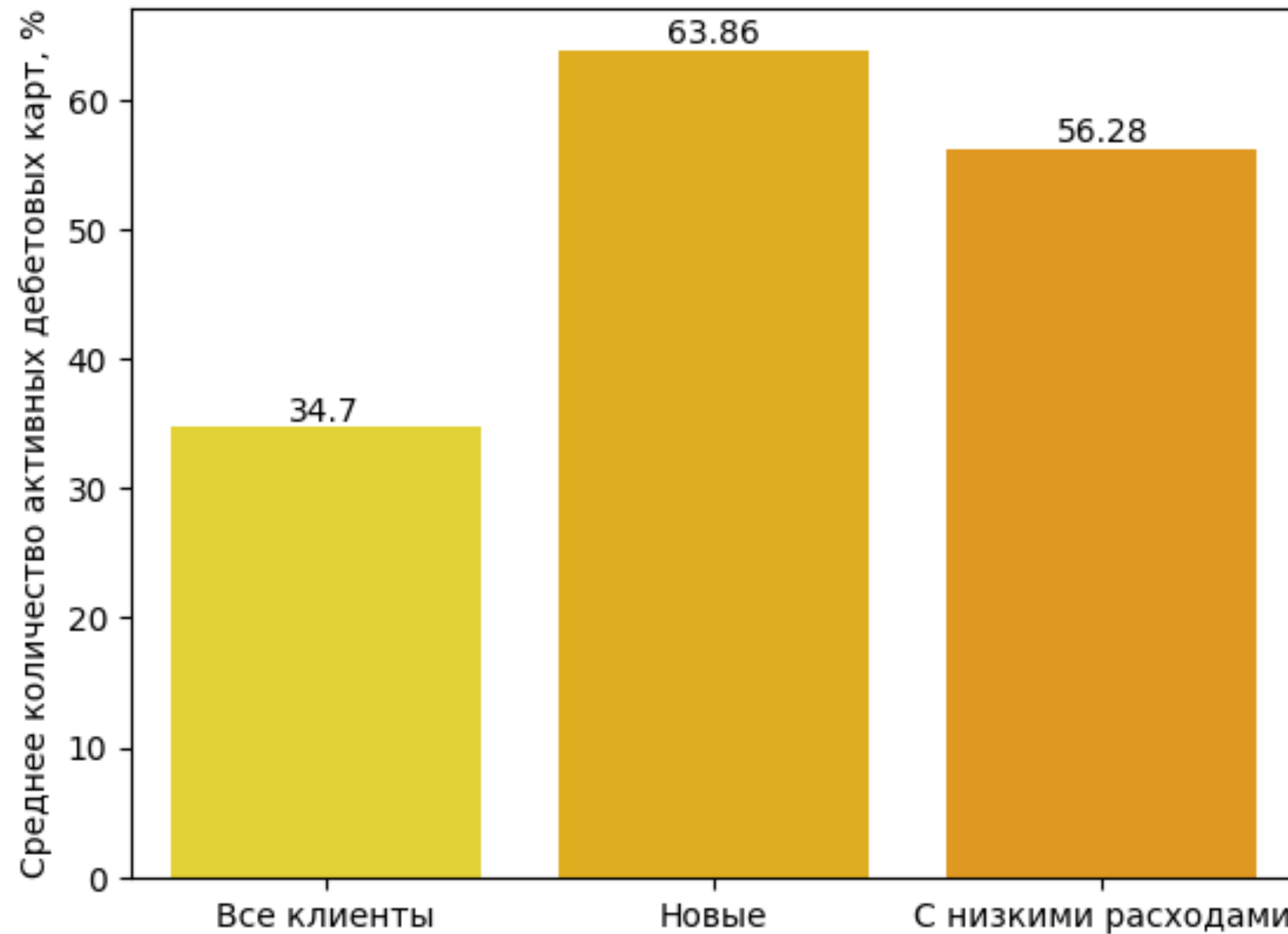
	Кол-во	Среднее	Медиана
Все	10520	53901	41864
Ушедшие	2777	34706	25918

Вывод

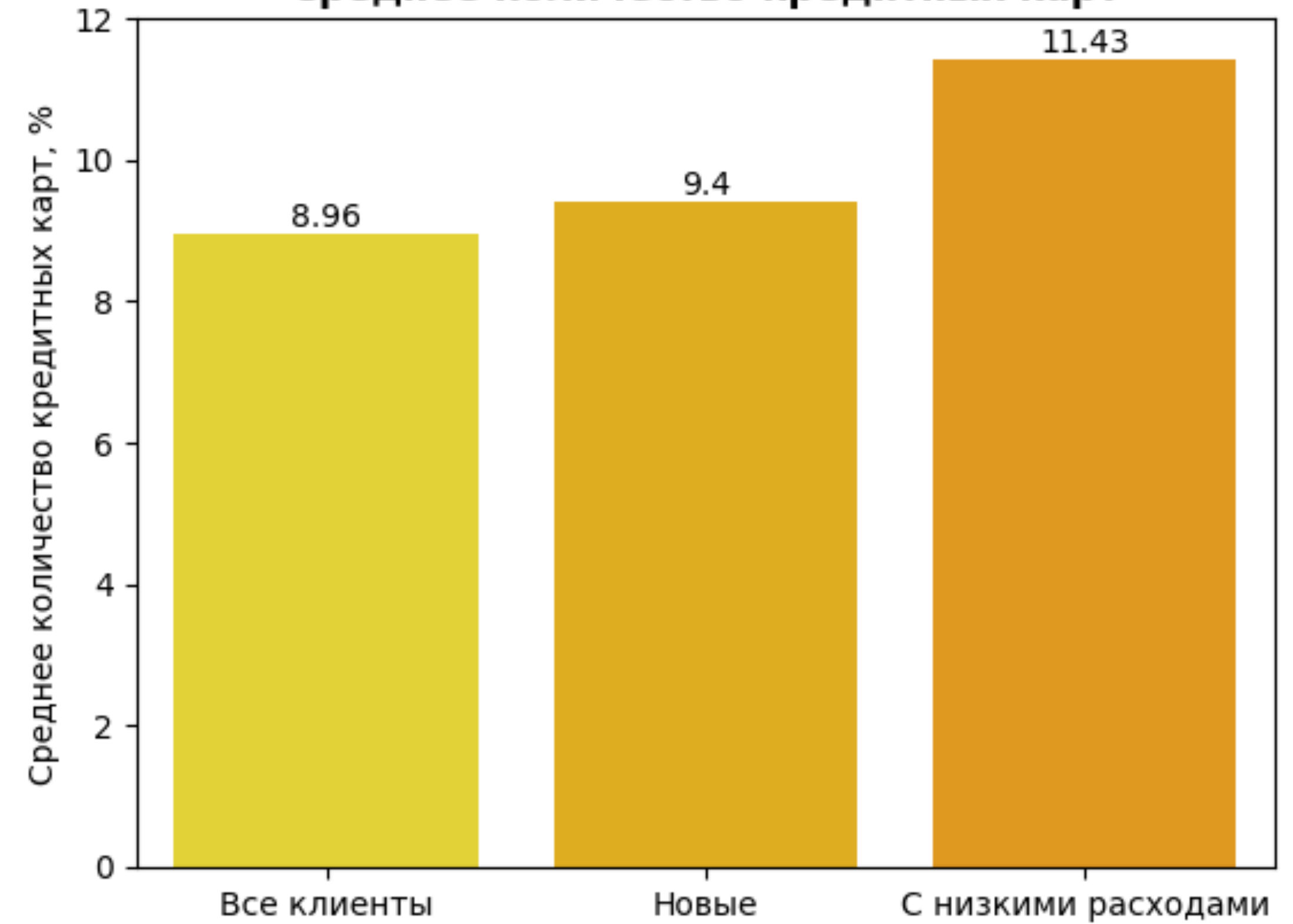
клиенты с низкими тратами (до 25 000 ₹)
чаще отменяют подписку

Популярные продукты среди наших групп

Среднее количество активных дебетовых карт

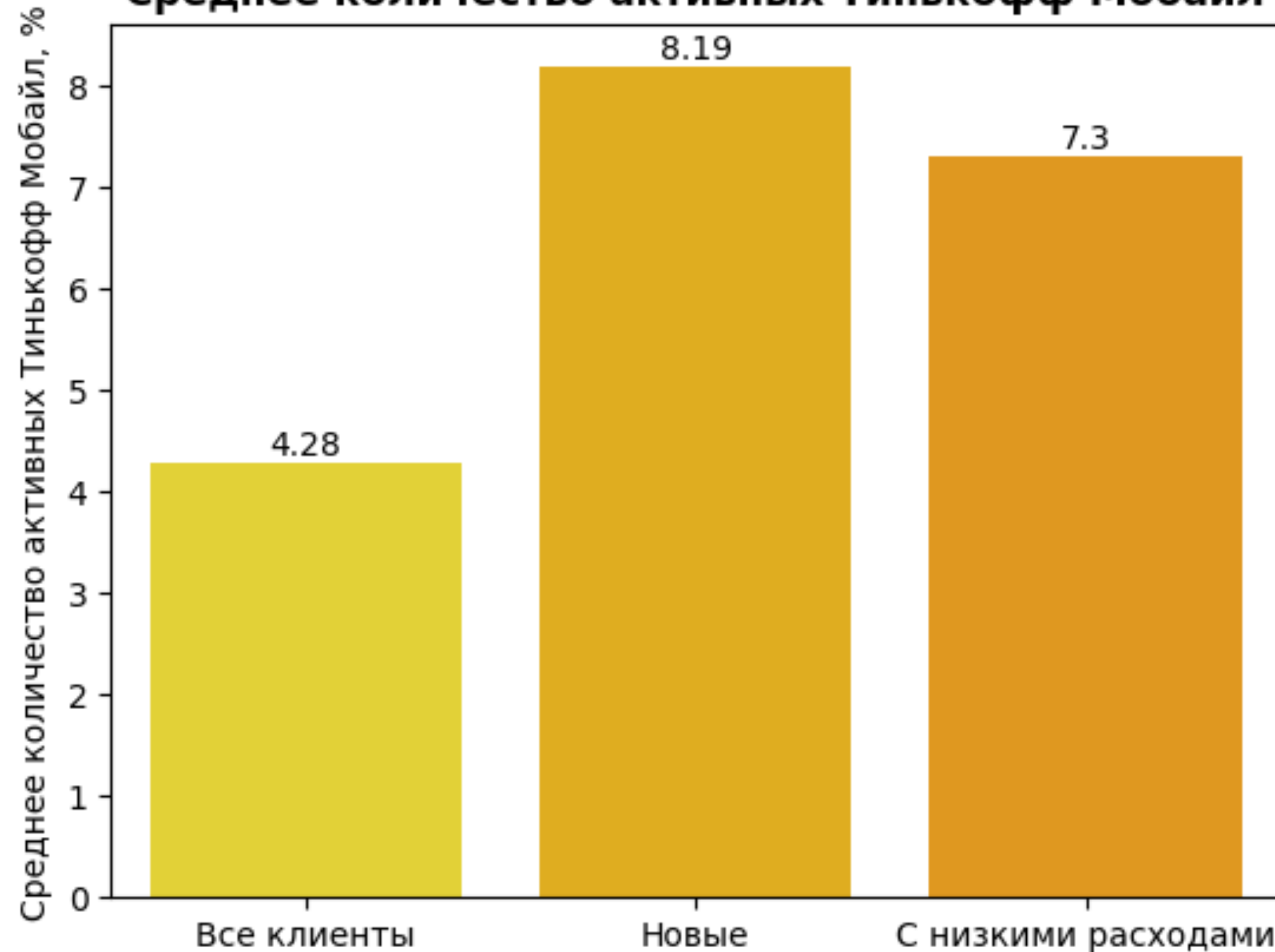


Среднее количество кредитных карт

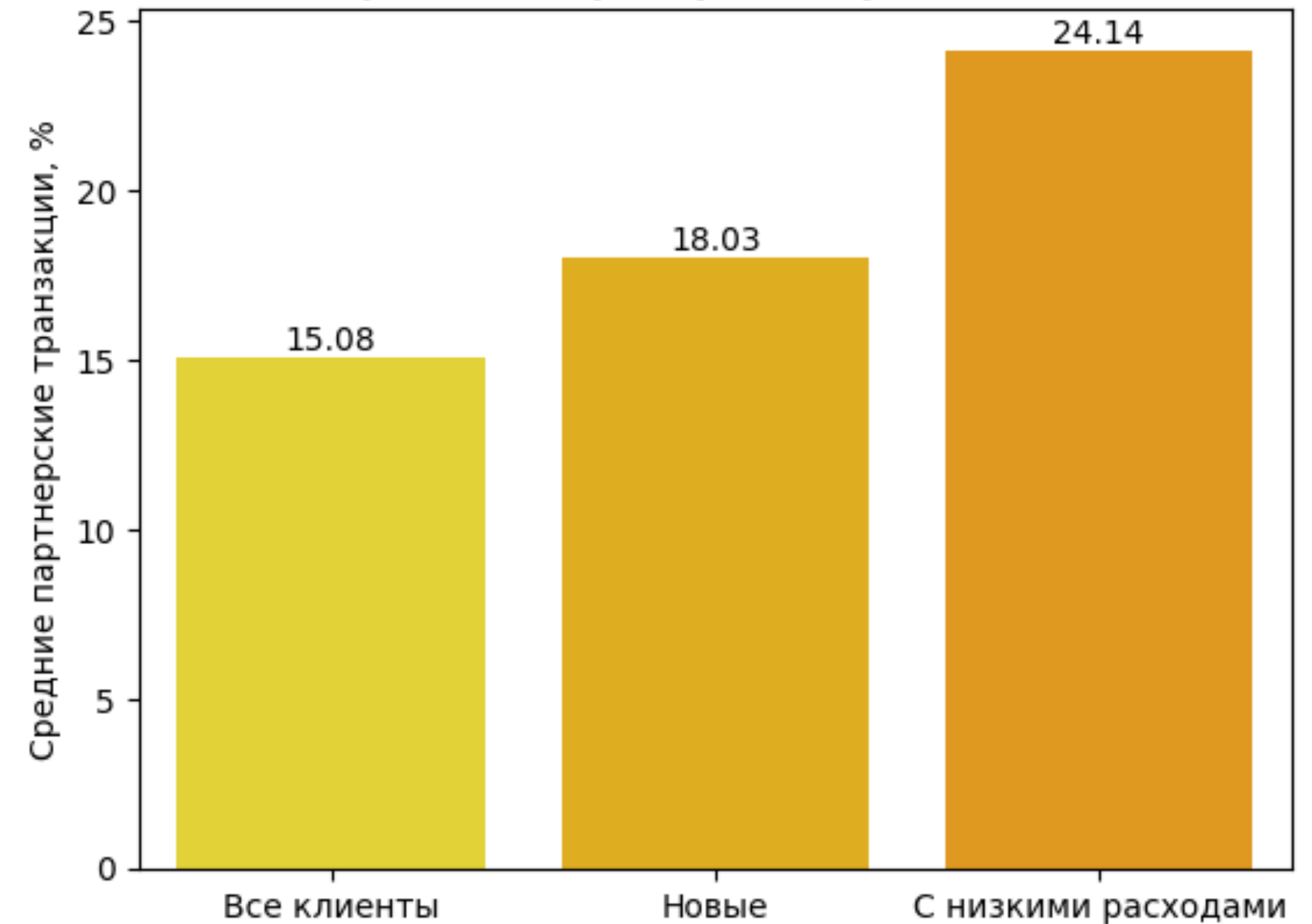


Популярные продукты среди наших групп

Среднее количество активных Тинькофф Мобайл



Средние партнерские транзакции



Результат



Гипотеза №1 подтвердилась

Новые клиенты банка Тинькофф чаще отключают подписку, чем остальные.



Гипотеза №2 подтвердилась

Клиенты с низкими среднемесячными тратами не получают должной выгоды от подписки, поэтому отключают ее чаще других.

Policy Implication

Для удержания групп, которые чаще отказывались от подписки следует рассмотреть повышение бонусов для:

1. **Tinkoff Mobile** - например: специальный тарифный план
2. **Партнеры** - например: повышенный кешбэк от Тинькофф
3. **Дебетовая карта** - например: повышение % годовых по накопительному счету
4. **Кредитная карта** - например: увеличение беспроцентного периода

Ограничения

Издержки банка на бонусы

Для получения достоверной информации, мы должны обладать данными об издержках банка

Сохранение лояльности клиентов

Банк сохраняет лояльность при разграничении клиентов на группы

Команда 20



Сазанов Иван

Тимлид, аналитик



Гашин Юрий

Программист, аналитик



Суяков Егор

Дизайнер, аналитик



Коркодинов Павел

Программист, аналитик

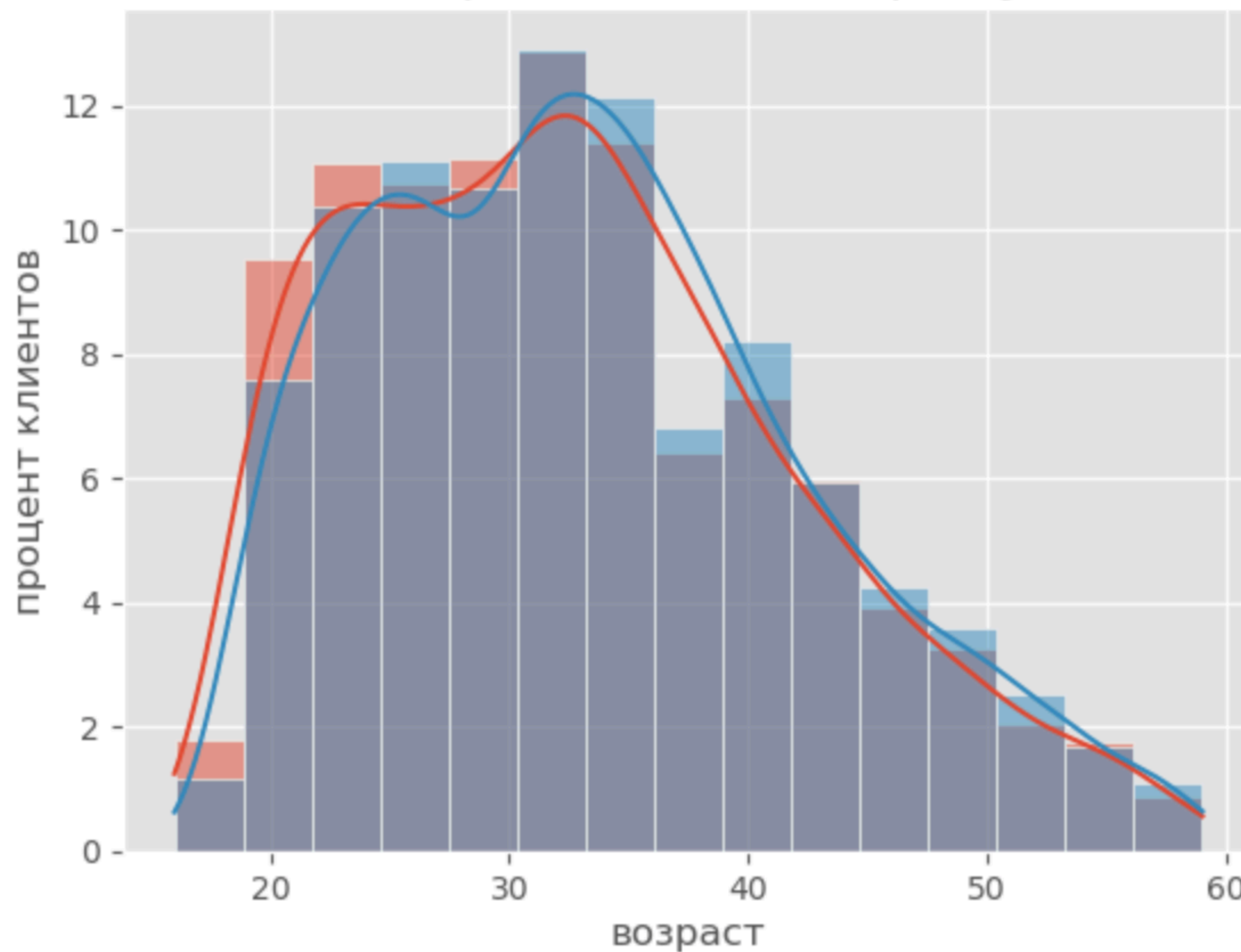


Нохова Мария

Программист, аналитик

Математическое подтверждение

Распределение по возрасту



	Кол-во	Среднее	Медиана
Все	10470	33	33
Ушедшие	4611	33	32

Вывод

возраст не влияет
на отмену подписки

Математическое подтверждение



	Кол-во	Среднее	Медиана
Все	10699	86997	65000
Ушедшие	2791	67936	50000

Вывод

доход не влияет
на отмену подписки