



Задача:

- Проанализировать в реальном времени интересы и предпочтения потенциальных клиентов на основе информации из внешних источников;
- Увеличить конверсию посещения веб-сайта Банка за счет показа таргетированных предложений.



Решение:

- Анализ **исторических данных** о клиентах, получавших услуги Банка через веб-сайт;
- Выявление признаков и составление профиля **идеального клиента** для каждого из продуктов компании
- Использование модели **в реальных условиях**. Подбор **оптимального** предложения для каждого конкретного посетителя веб-сайта;
- В режиме **реального времени** на основе данных о пользователе, полученных из внешних источников определение вероятности его заинтересованности тем или иным продуктом.



Результаты:

- ▶ Формирование **профиля интересов** посетителей веб-сайта;
- ▶ Показ **релевантного** интересам и ожиданиям посетителя предложения (ипотека, автокредит, денежный перевод, размещение срочного депозита)
- ▶ **Высокая конверсия** посещения веб-сайта Банка, рост лояльности посетителей за счет релевантного контента.

