

FINTECH HACKATHON



Projektni zadatak za hakaton:

Implementacija AI modela za segmentaciju klijenata i preporuku proizvoda

Cilj:

Implementacija AI modela za segmentaciju klijenata i preporuku proizvoda kako bi se unaprijedila prodajna strategija.

Ideja ja osmisлити način ciljane, personalizirane ponude postojećih bankarskih proizvoda klijentu na temelju segmentacije, financijskih uvjeta, financijskih mogućnosti klijenta te potrošačkih navika.

Benefiti:

- precizne i pravovremene preporuke povećavaju vjerojatnost kupovine
- personalizirane preporuke poboljšavaju zadovoljstvo korisnika
- automatizacija procesa smanjuje vrijeme potrebno za analizu

Zadatak za sudionike:

1. Prikupljanje i priprema podataka

Podaci o klijentima: Prikupite demografske podatke (dob, spol, prihod, lokacija), podatke o ponašanju (vrijeme provođenja transakcija, vrsta i prodajna mjesta), povijest transakcija. Podaci o preferencijama proizvoda te programima lojalnosti neće biti dio seta podataka, no mogli bi biti korisni inputi za model te postoji mogućnost da se za potrebe Hackatona generira testni set podataka.

Podaci o proizvodima: Iz umjetno generiranog seta podataka prikupite informacije o proizvodima koje klijenti koriste, uključujući vrste proizvoda, učestalost korištenja, i zadovoljstvo korisnika.

2. Segmentacija klijenata

Algoritmi za segmentaciju: Koristite algoritme kao što su K-means ili DBSCAN za grupiranje klijenata u segmente na temelju sličnih karakteristika

Analiza podataka: AI modeli će analizirati velike količine podataka kako bi identificirali obrasce i korelacije koje nisu odmah vidljive

FINTECH HACKATHON



3. Izrada Modela za preporuku proizvoda

Strojno učenje: Razvijte modele strojnog učenja koji koriste povijest kupovine i demografske podatke za predikciju koji proizvod bi mogao biti zanimljiv određenom klijentu

Personalizacija: AI omogućuje kreiranje personaliziranih preporuka koje su prilagođene individualnim preferencijama i potrebama klijenata

4. Implementacija i integracija

Integracija s CRM sustavom: Osigurajte da AI modeli budu integrirani s vašim CRM sustavom kako bi preporuke bile dostupne prodajnom timu u stvarnom vremenu.

API integracija: Razvijte API-je koji omogućuju pristup podacima i preporukama iz AI modela.

5. Testiranje i optimizacija

Pilot faza: Pokrenite pilot fazu s ograničenim brojem korisnika kako biste testirali učinkovitost modela.

Kontinuirana optimizacija: Koristite povratne informacije i podatke iz stvarnih interakcija za kontinuiranu obuku i poboljšanje modela

6. Praćenje i analitika

Analitika performansi: Pratite performanse preporuka koristeći analitičke alate kako biste osigurali da modeli ispravno funkcioniraju i donose željene rezultate.

Ažuriranja: Redovito ažurirajte modele kako bi se prilagodili promjenama u ponašanju klijenata i tržišnim trendovima.

Primjer Interakcije

Korisnik: "Koji proizvod bi mi preporučili na temelju mojih dosadašnjih transakcija?" **Chatbot:** "Prema vašim dosadašnjim transakcijama, preporučujemo vam naš novi investicijski fond koji odgovara vašem profilu rizika i ciljevima ulaganja. Želite li više informacija?"

FINTECH HACKATHON



Očekivanja od sudionika:

Svi timovi trebaju težiti funkcionalnom rješenju do kraja hakaton-a. Kreativnost i ideja su ključni pa će i svaki konceptualni prototip biti prihvatljiv i vrednovan. Fokus treba biti na korištenju AI/strojnog učenja kako bi se unaprijedila poslovna prodaja. Svaka ideja van opisnog zadatka, a u cilju poboljšanja prodaje je dobrodošla.

Kriteriji ocjenjivanja:

1. Korisničko iskustvo: Koliko je rješenje intuitivno, ugodno i prilagođeno klijentu te bankaru
2. Tehnička izvedba: Koliko je rješenje tehnički dobro realizirano, čak i ako je u fazi prototipa
3. Usklađenost s zadatkom i ciljem
4. Kreativnost i inovativnost
5. Prezentacija rješenja: Jasna i kvalitetna prezentacija rješenja