Segmentez des clients d'un site e-commerce

Gaëtan PELLETIER

#### **Sommaire**

- Problématique, interprétation et pistes de recherche envisagées
- Nettoyage des données, feature engineering et exploration/analyse
- Modélisations effectuées
- Choix du modèle final Stabilité
- Synthèse

Problématiques, interprétation et pistes de recherche envisagées

# Problématiques

# D'après les données fournies par l'entreprise Olist, les problématiques sont :

- Quels sont les différents types d'utilisateurs de la plateforme ?
- Quelle est la fréquence à laquelle la segmentation doit être mise à jour ?

# Interprétation

- Quels sont les différents types d'utilisateurs ?
  - Choix de features caractérisant le comportement d'un utilisateur
  - Cible à prédire : aucune
  - Segmentation de clients interprétable pour Olist
- Quelle est la fréquence à laquelle la segmentation doit être mise à jour ?
  - Analyse de la stabilité du modèle, au cours du temps.

## Pistes de recherche envisagées

- Nettoyage des données
- Analyse des features :
  - Distribution des features.
  - Indépendance des features entre elles ?
- Transformation des données
- Présentation d'une segmentation RFM
- Mise en place d'un algorithme non supervisé (K-Means)
- Analyse de la stabilité du modèle

Nettoyage des données, feature engineering et exploration/analyse

## Nettoyage des données

- Mémoire Ram:
  - Les données utilisent 37,7MB de mémoire RAM (sans géolocalisation)

On ne garde que les commandes « delivered »

On ne garde que les variables quantitatives

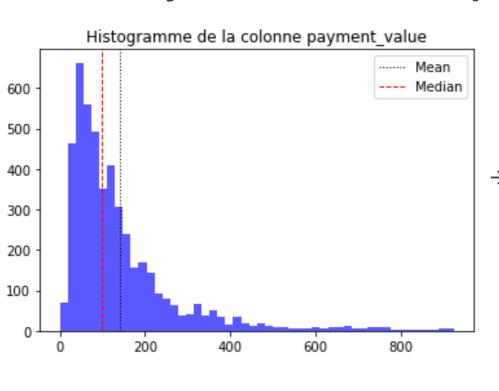
Suppression des « NaN »

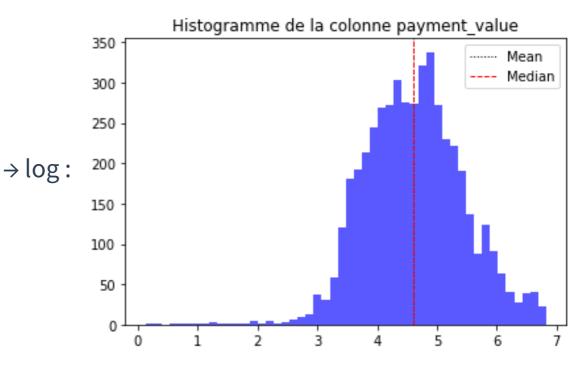
## **Feature engineering**

- Création de features :
  - Récence
  - Fréquence de visite sur la plateforme olist
  - Montant dépensé
  - Temps de livraison
- Utilisation d'un logarithme pour obtenir une distribution normale (segmentation RFM):
  - $\rightarrow$  transformation x = log(x + 1)
- Création de scores pour la segmentation RFM
- Utilisation de QuantileTransformer (pour le modèle K-Means)

## **Exploration / Analyse**

### Analyse univariée de payment\_value :





mean: 141.024 skewness: 2.530 median: 100.000 kurtosis: 7.890 var: 18465.645

var: 18465.645 ect: 135.888 mean: 4.613 skewness: -0.150 median: 4.615 kurtosis: 1.040 var: 0.695 ect: 0.834

#### **Annexes**

## Analyse bivariée de delivery\_time:

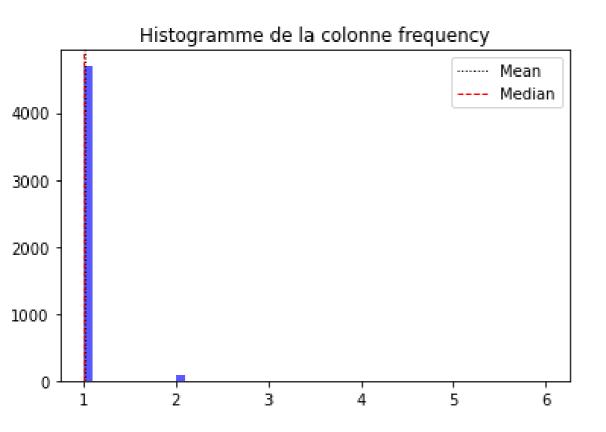
→ on vérifie que les features ne sont pas trop fortement corrélées entre elles

	delivery_time corr with:	corr	p-value
4	review_score	-0.192996	2.111405e-41
0	payment_value	0.043166	2.812985e-03
2	recency	-0.028765	4.655999e-02
1	frequency	-0.020084	1.646817e-01

→ on effectue la même vérification pour les autre features

#### **Annexes**

## Analyse univariée de frequency :



mean: 1.021 skewness: 12.080 median: 1.000 kurtosis: 219.520

var: 0.030 ect: 0.172

## Qualité des données

ACP avec 1 composante

Explained variance: 74.6 %

```
(Mean(statistic=4.748823630811029e-16, minmax=(-0.08500604604740075, 0.08500604604740165)), Variance(statistic=12.787900842396299, minmax=(12.358003813290345, 13.217797871502253)), Std_dev(statistic=3.576017455549721, minmax=(3.5159091039477475, 3.636125807151694)))
```

#### • Interprétations :

- Les ordres de grandeur de la moyenne, de l'écart-type et de la variance sont similaires
- Chaque individu est proche de l'individu moyen
  - → ils ont sensiblement le même comportement d'achat
- Cela va négativement impacter les segmentations
  - → les clusters risquent de ne pas être de très bonne qualité
- Les observations se basent sur une composante d'ACP représentant 75 % de la variance du dataset

## Résumé choix des features

### **Segmentation RFM:**

- Récence
- Fréquence
- Montant dépensé (passage au log)

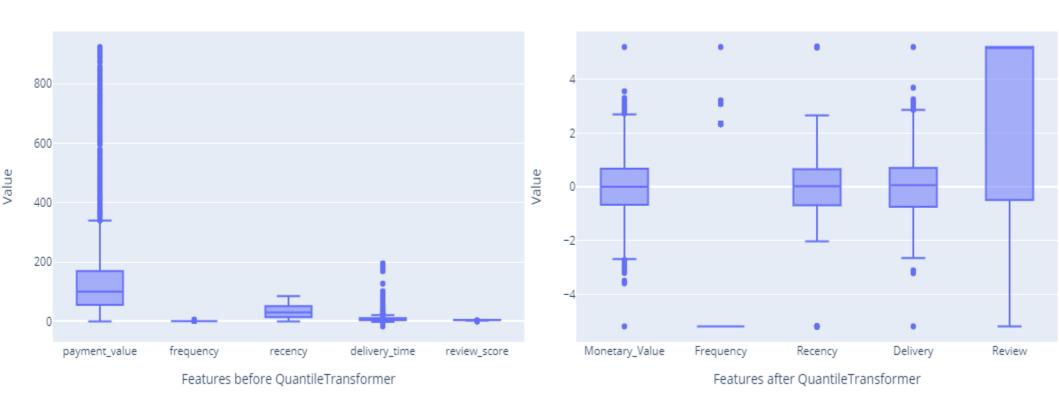
### Résumé choix des features

## Modèle non supervisé (K-Means):

- Récence
- Fréquence
- Montant dépensé
- Temps de livraison
- Review score

## Impact du scaler

### Transformation avec QuantileTransformer



Thanks to this scaler, the range of the different features is the same. All the features will have the same weight in the clustering model.

# Modélisations effectuées

# Segmentation RFM

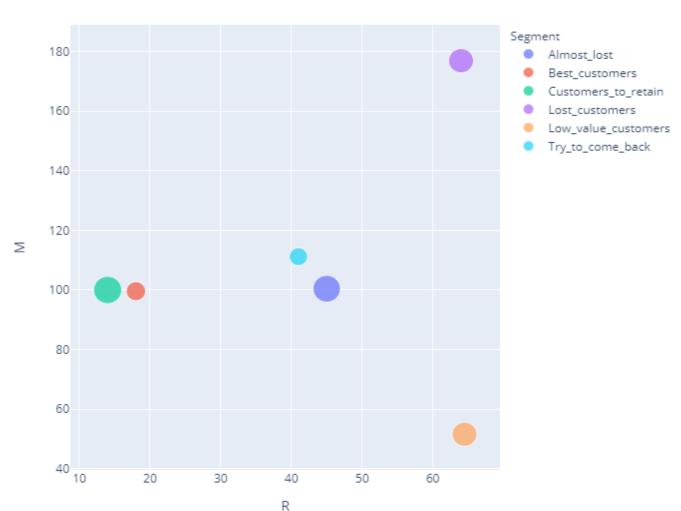
## Modélisations effectuées - RFM

- Création d'un dataset de 3 mois
- Montant dépensé → passage au log
- Attribution d'un score (de 1 à 3):
  - R et M : binning en 3 intervalles d'amplitude égale (distribution normale)
  - F: Choix arbitraire (très faible variation des valeurs)
- Segmentation des clients selon leurs scores

## Modélisations effectuées - RFM

## Répartition des clients

Customers segmentation (M/R log)



## Modélisations effectuées - RFM

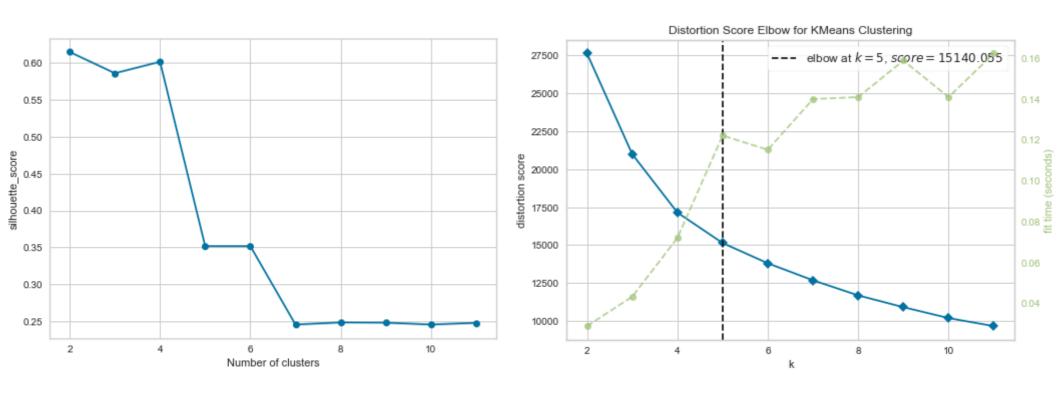
- Limitations de la segmentation RFM:
  - Clients évalués sur seulement 3 features
  - Les choix des scores sont arbitraires
    (e.g. qu'est-ce qu'une bonne ou mauvaise récence ?)
- Pour éviter les choix arbitraires et enrichir la segmentation, nous allons utiliser un algorithme non supervisé : K-Means

# Algorithme non supervisé K-Means

## Étapes effectuées avec le modèle K-Means:

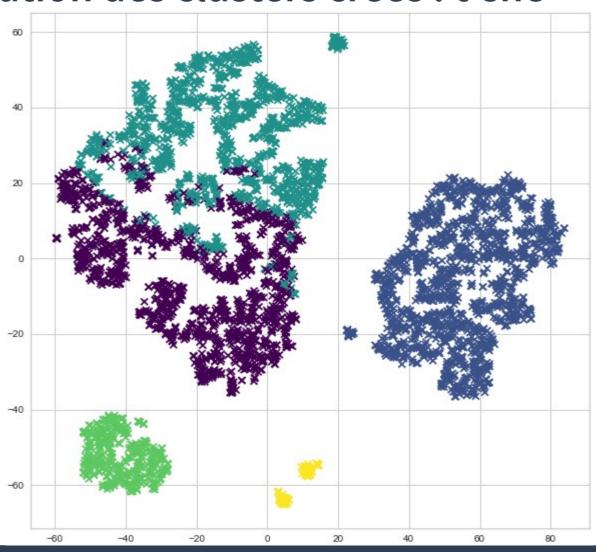
- Détermination du nombre de clusters
- Visualisation des clusters créés
- Qualité des clusters
- Détermination des caractéristiques des clusters

#### Détermination du nombre de clusters

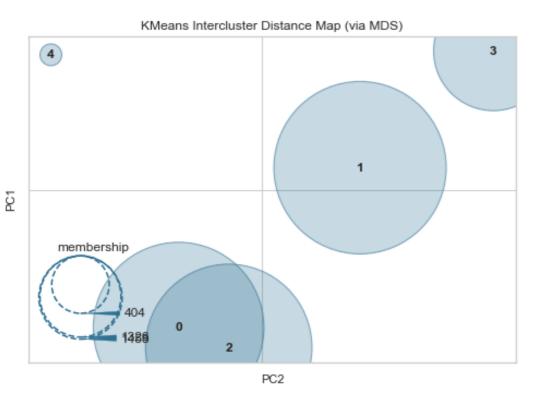


The clustering model will use 5 clusters

## Visualisation des clusters créés : t-sne



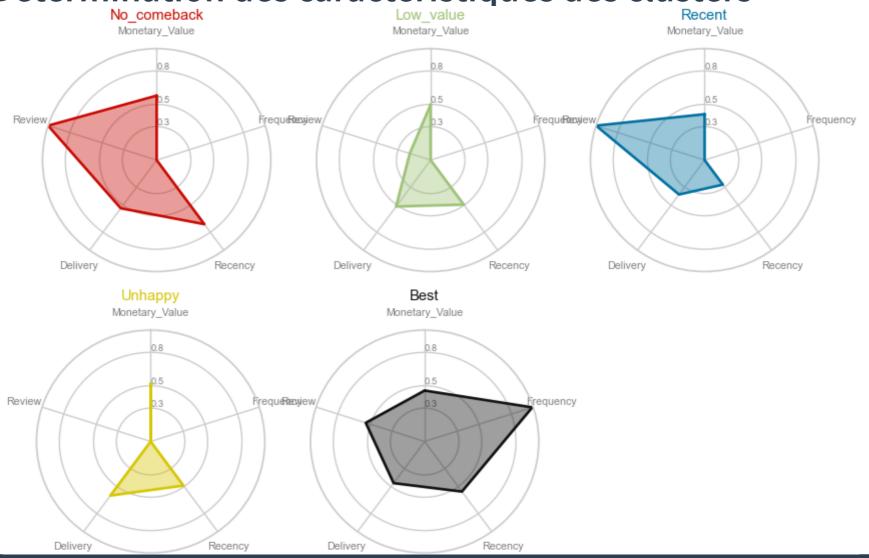
## Qualité des clusters



Silhouette Plot of KMeans Clustering for 4788 Samples in 5 Centers -- Average Silhouette Score 2 cluster label 0 -0.1 0.0 0.1 0.2 0.3 0.4 0.5 0.6 0.7 0.8 silhouette coefficient values

We can see 3 clusters distant from each other. But 2 clusters overlap. As expected, because of the dataset, the quality of the clusters is not very good.

#### Détermination des caractéristiques des clusters

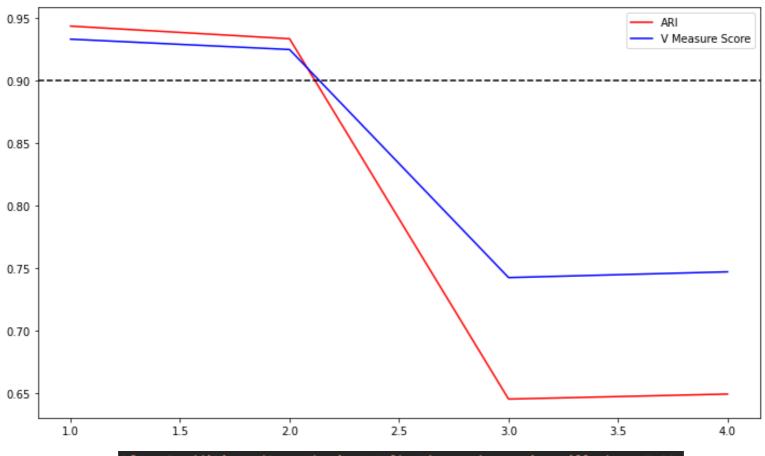


# Choix du modèle final Stabilité

## K-Means - Stabilité

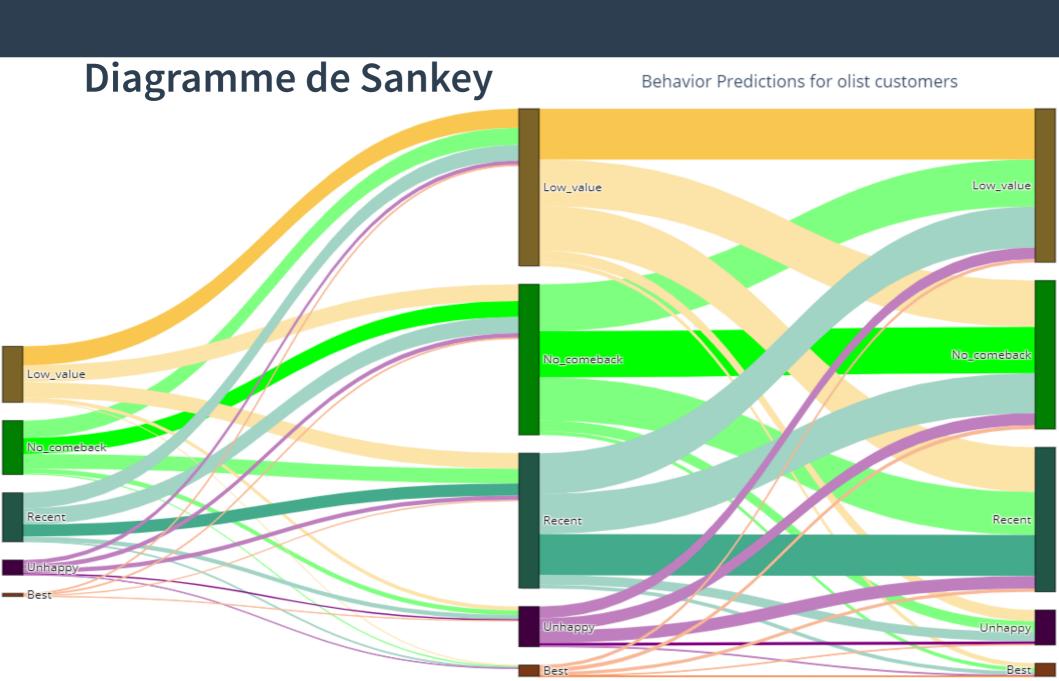
#### ARI et V Measure

The x axis represent the number of trimesters we add to the dataset.



After 2 additions (9 months in total), the randscore is still above 0.90. After 3 additions (12 months in total), the randscore is under 0.90. We will have to fit the model once again after 9 months.

## K-Means - Stabilité



# Synthèse

# Synthèse

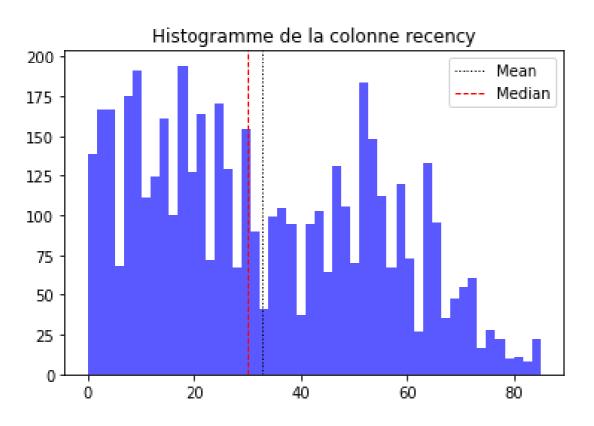
- Nettoyage/Analyse puis Transformation des features :
  - Création de features (e.g. fréquence, ...)
  - log(x + 1) et scores pour RFM
  - QuantileTransformer pour K-Means
- Segmentation RFM
- Modèle non supervisé : K-Means
- Avantages de notre modèle par rapport à RFM :
  - Nombre de features non limité
    - → meilleure souplesse pour comprendre le comportement des clients
  - Pas d'attribution arbitraire de scores (données brutes utilisées)
  - Évaluation possible de la qualité des clusters
  - Prédiction des comportements des clients
    - → anticiper des pertes de clients,
    - → adapter sa stratégie marketing plusieurs mois à l'avance

# Merci de votre attention

# Annexes

#### **Annexes**

## Analyse univariée de recency:



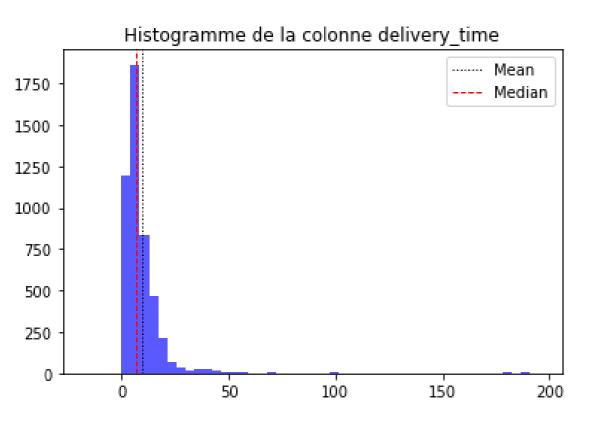
mean: 32.894 skewness: 0.290 median: 30.000 kurtosis: -1.050

var: 467.605

ect: 21.624

#### **Annexes**

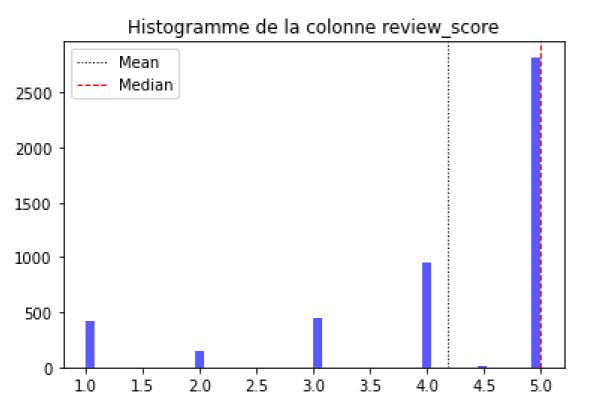
## Analyse univariée de delivery\_time:



mean: 9.200 skewness: 9.390 median: 7.000 kurtosis: 122.290

var: 146.611 ect: 12.108

## Analyse univariée de review\_score:



mean: 4.178 skewness: -1.510 median: 5.000 kurtosis: 1.140 var: 1.549 ect: 1.244

# **Exploration / Analyse**

## Analyse bivariée de payment\_value :

	payment_value corr with:	corr	p-value
3	delivery_time	0.043166	0.002813
4	review_score	-0.029205	0.043303
1	frequency	-0.028028	0.052466
2	recency	0.013633	0.345599

# Analyse bivariée de recency:

	recency corr with:	corr	p-value
1	frequency	0.050972	0.000418
3	delivery_time	-0.028765	0.046560
4	review_score	0.014284	0.323070
0	payment_value	0.013633	0.345599

# Analyse bivariée de frequency:

	frequency corr with:	corr	p-value
2	recency	0.050972	0.000418
0	payment_value	-0.028028	0.052466
3	delivery_time	-0.020084	0.164682
4	review_score	-0.010005	0.488843

## Analyse bivariée de review\_score :

	review_score corr with:	corr	p-value
3	delivery_time	-0.192996	2.111405e-41
0	payment_value	-0.029205	4.330305e-02
2	recency	0.014284	3.230701e-01
1	frequency	-0.010005	4.888426e-01

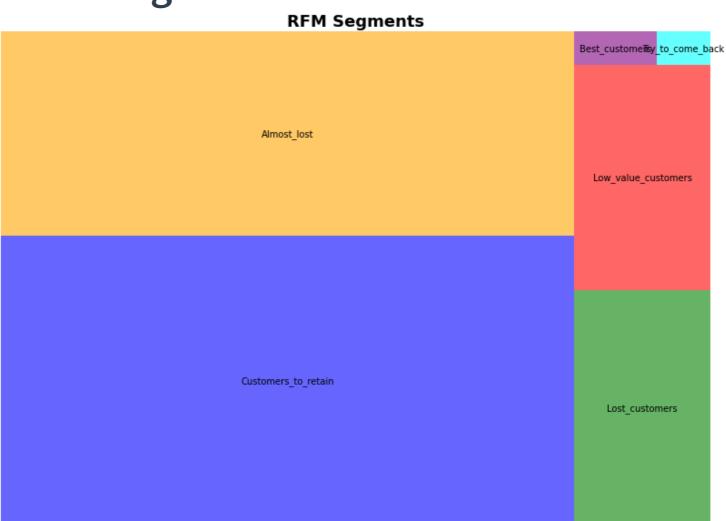
# Résumé nettoyage

Dataset pour segmentation RFM :

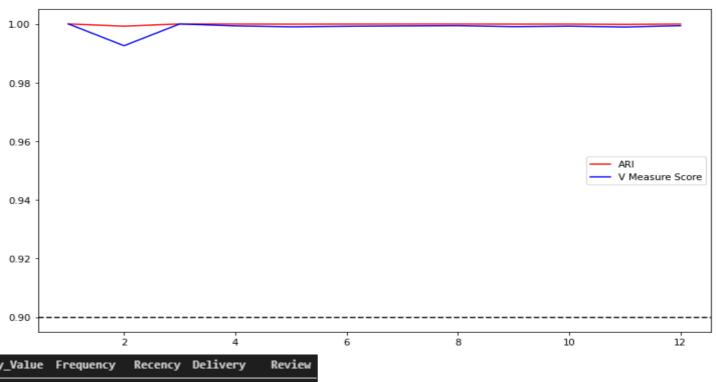
• Dataset pour modèle non supervisé:

## Modélisations effectuées - RFM

### Taille des segments



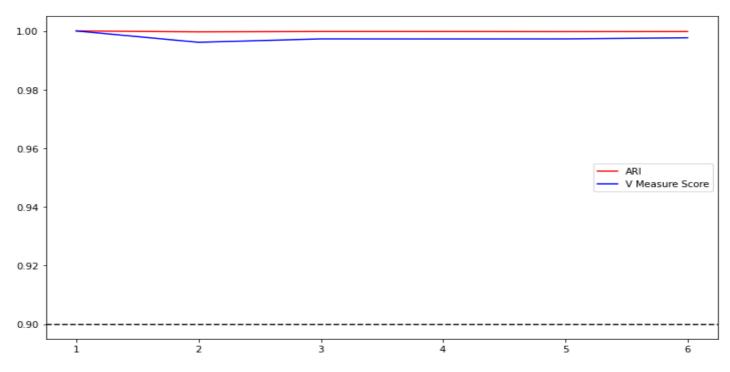
#### Kmeans tous les mois:



	group	Monetary_Value	Frequency	Recency	Delivery	Review
0	0	0.497603	0.000000	0.000000	0.552465	0.725182
1	1	0.502806	0.000000	0.535227	0.464171	1.000000
2	2	0.499450	0.000000	0.531342	0.531963	0.245777
3	3	0.380616	0.984239	0.606890	0.420489	0.818684
4	4	0.524472	0.028829	0.543192	0.589379	0.000000

The dataset is only split with frequency and review features. The average of the others are too similar.

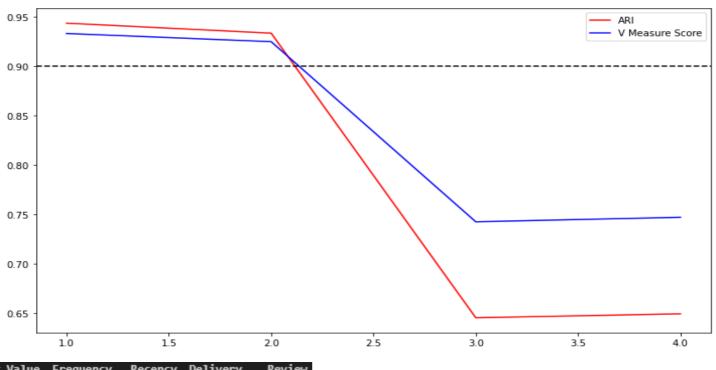
#### Kmeans tous les 2 mois:



	group	Monetary_Value	Frequency	Recency	Delivery	Review
0	0	0.513561	0.000000	0.503364	0.568226	0.000000
1	1	0.501391	0.000000	0.502114	0.469659	1.000000
2	2	0.497012	0.000000	0.477953	0.512701	0.231233
3	3	0.447644	0.990663	0.587667	0.421393	0.640079

The dataset is only split with frequency and review features. The average of the others are too similar.

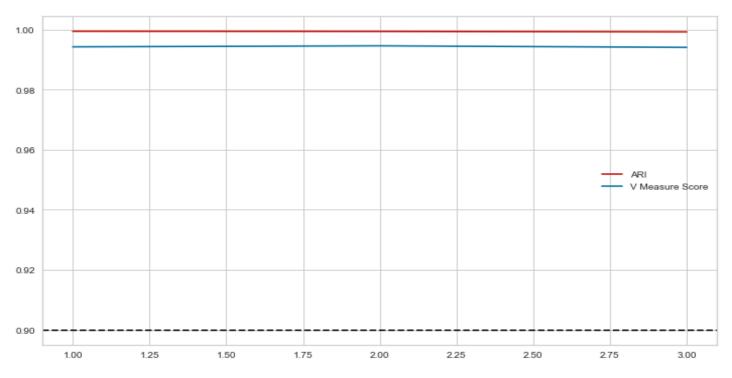
#### Kmeans tous les 3 mois:



	group	Monetary_Value	Frequency	Recency	Delivery	Review
ø	0	0.578581	0.000000	0.710791	0.534507	1.000000
1	1	0.498874	0.000000	0.493724	0.514953	0.192047
2	2	0.411967	0.000000	0.272093	0.381391	1.000000
3	3	0.518713	0.000000	0.489073	0.599369	0.000000
4	4	0.457174	0.991394	0.555596	0.461900	0.542325

The 5 groups seem relatively different according to all the features

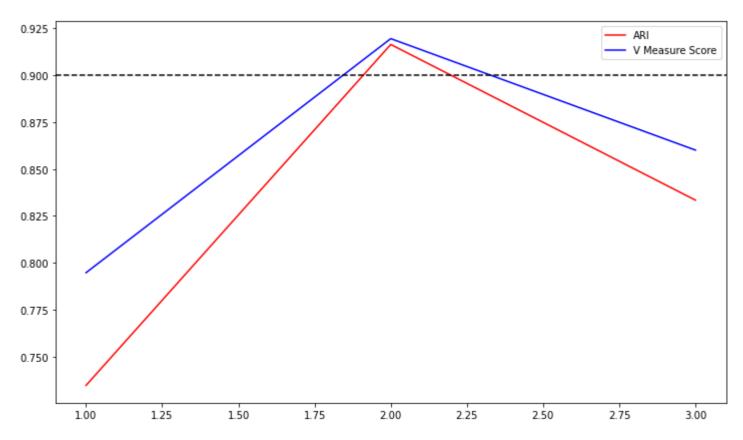
#### Kmeans tous les 4 mois:



	group	Monetary_Value	Frequency	Recency	Delivery	Review
0	0	0.499659	0.000000	0.505882	0.459455	1.000000
1	1	0.495862	0.000000	0.490119	0.521923	0.252373
2	2	0.528131	0.000000	0.485867	0.614667	0.000000
3	3	0.449736	0.991304	0.531338	0.446655	0.611774

For all the groups, the monetary and recency features do not seem very different.

#### Kmeans tous les 6 mois:



For the first prediction, the rand score is under 0.75. We will not use 6 months in order to train our algorithm.

## K-Means - Stabilité

Diagramme de Sankey Behavior Predictions for olist customers No\_comeback Low\_value Low\_value No\_comeback Low\_value Low\_value No comeback No\_comeback Recent Recent Recent Recent Unhappy Unhappy Unhappy