Online Shoppers Purchasing Intention Dataset

Sommaire

Le Dataset (Compréhension, Exploratory Data Analysis)

 \implies AP

Le Dataset

Le dataset consiste en 12,330 sessions.

L'ensemble de données a été formé de sorte que chaque session appartienne à un utilisateur différent sur une période d'un an pour éviter toute tendance à une campagne, un jour spécial, un profil d'utilisateur ou une période spécifique.

Objectif du Projet :

Prédire si une session se terminera par un achat ou non.

Le dataset est composé de 17 features + 1 target

RangeIndex: 12330 entries, 0 to 12329

```
Data columns (total 18 columns):
    Column
                            Non-Null Count Dtype
    Administrative
                            12330 non-null int64
    Administrative Duration 12330 non-null float64
    Informational
                            12330 non-null int64
    Informational Duration 12330 non-null float64
    ProductRelated
                            12330 non-null int64
    ProductRelated Duration 12330 non-null float64
    BounceRates
                            12330 non-null float64
    ExitRates
                            12330 non-null float64
    PageValues
                            12330 non-null float64
    SpecialDay
                            12330 non-null float64
    Month
                            12330 non-null object
    OperatingSystems
                            12330 non-null int64
12 Browser
                            12330 non-null int64
13 Region
                            12330 non-null int64
14 TrafficType
                            12330 non-null int64
15 VisitorType
                            12330 non-null object
16 Weekend
                            12330 non-null bool
17 Revenue
                            12330 non-null bool
```

dtypes: bool(2), float64(7), int64(7), object(2)

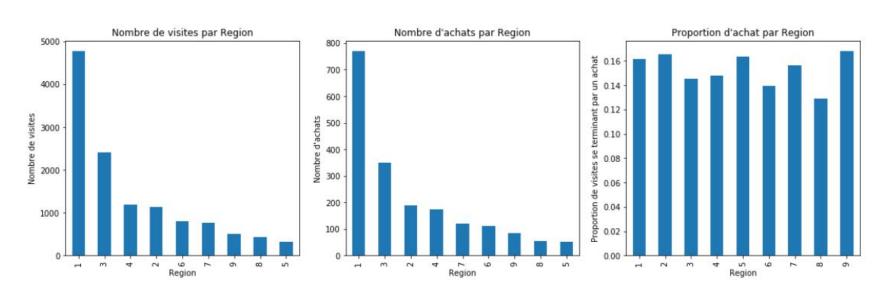
Le Dataset - présentation des features

Features du dataset :

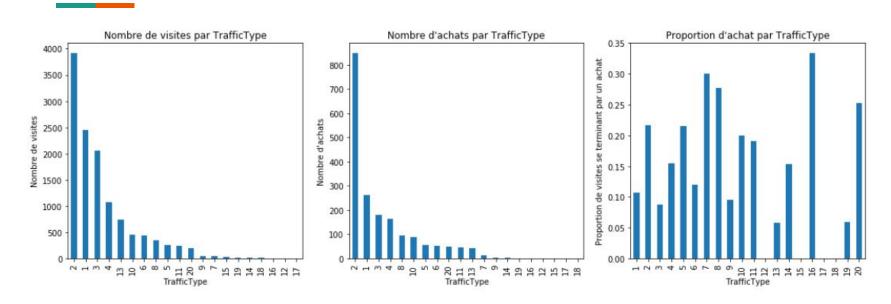
- Administrative: Le nombre de pages "Administratives" que l'utilisateur a visitées.
- Administrative_Duration : Le temps passé sur ces pages "Administratives".
- Informational : Le nombre de pages "Informatives" que l'utilisateur a visité.
- Informational_Duration : Le temps passé sur ces pages "Informatives".
- ProductRelated: Nombre de pages relatives à un produit visité par l'utilisateur
- **ProductRelated_Duration**: Temps passé sur les pages relatives à un produit
- BounceRates: Pourcentage de visiteurs entrant sur le site par cette page et qui en sortent directement sans aucune autre action.
- **ExitRates** : Pourcentage de session s'étant terminé sur cette page.
- PageValues : Valeur moyenne d'une page qu'un utilisateur a visitée avant d'accéder à la page d'objectif ou d'effectuer une transaction e-commerce..
- SpecialDay: Valeur entre 0 et 1. Plus elle se rapproche de 1 plus la visite se rapproche d'un jour spécial (Saint Valentin...)
- Month: Le mois pendant lequel la visite a eu lieu.
- OperatingSystems : L'OS utilisé par le visiteur.
- **Browser**: Browser depuis lequel la connection a été effectuée.
- Region : Region depuis laquelle l'utilisateur s'est connecté.
- TrafficType: Integer indiquant quel type de traffic l'utilisateur utilise
- **VisitorType**: New_Visitor, Returning_Visitor, et Other.
- Weekend: Booléen indiquant si la personne s'est connectée le week end ou non.

<u>Target du dataset :</u>

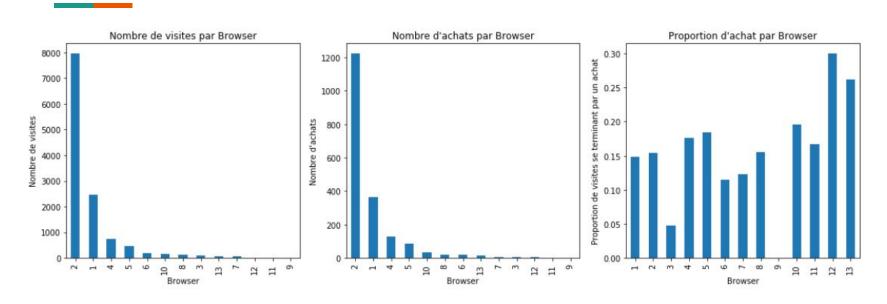
Revenue : Booléen représentant si la visite s'est conclu par un achat ou non.



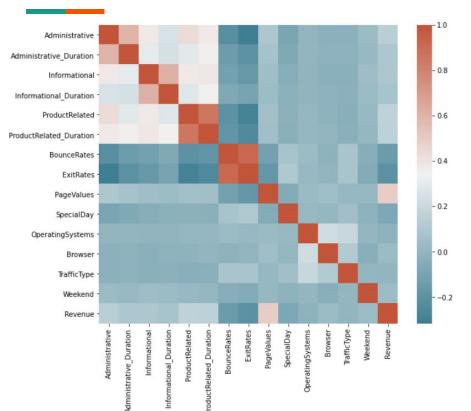
On observe que deux régions se distinguent des autres sur les deux schémas de gauche. Cependant, cette tendance n'est pas confirmée sur le troisième graphique. Nous pensons donc que la région n'aura pas un grand impact sur les différents modèles de machine learning.



On observe ici que le TrafficType joue un rôle particulier dans le taux de conversion, puisque les taux en fonction de celui-ci diffèrent grandement. Aussi, on remarque que le TrafficType ayant le taux le plus élevé (schéma de droite) est le 16. Or, ce TrafficType ne contient que très peu de visites (schéma de gauche). Pareil pour le 20..



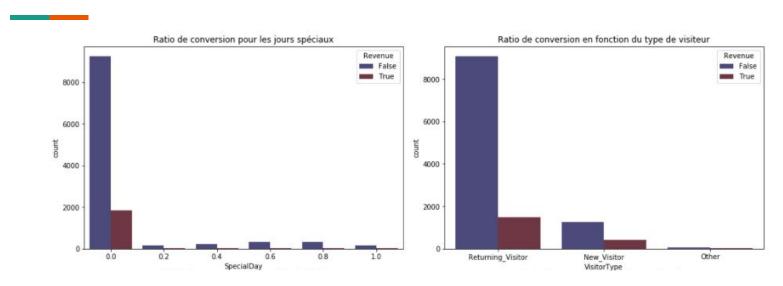
On observe ici que le Browser joue un rôle particulier dans le taux de conversion, puisque les taux en fonction de celui-ci diffèrent grandement. Aussi, on remarque que le Browser ayant le nombre de visites le plus élevé est le 2 (schéma de gauche). Or, ce Browser ne contient qu'un faible taux de conversion (schéma de droite).



Matrice de Corrélation

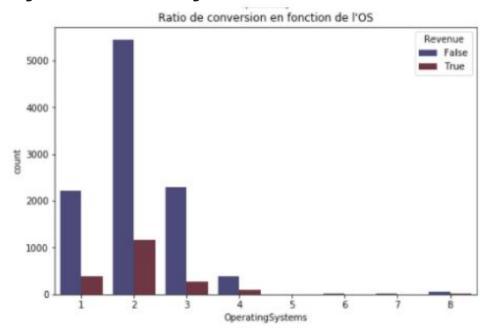
On observe dans cette matrice de corrélation que la feature PageValues est fortement reliée à à la feature Revenue.

On observe aussi des "carrés" de corrélation rouges, qui sont logiques (Information est forcément corrélé à Information Duration)

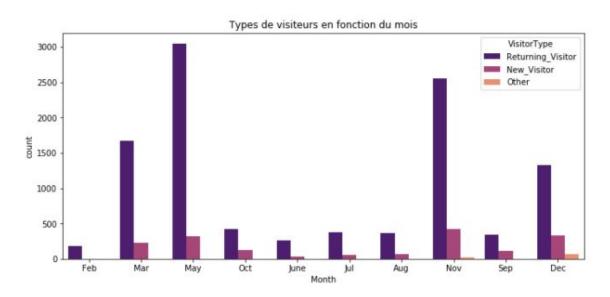


Gauche: On observe que peu de visites sont réalisées lors des special days, ce qui est logique puisqu'il y a peu de special days dans l'année. Cependant, et ce n'est pas précisé par le dataset, nous nous demandons si les créateurs du dataset ont normalisé l'importance des facteurs SpecialDay en fonction de leur faible nombre dans l'année.

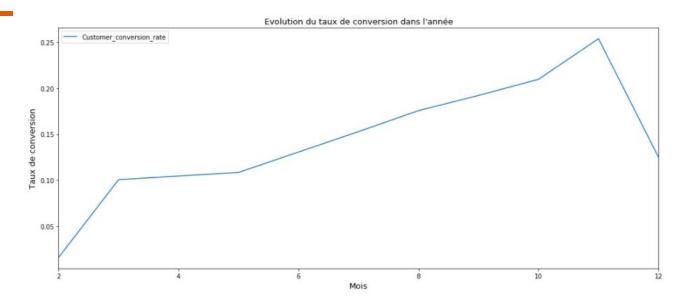
Droite: On observe que le taux de conversion est plus élevé pour les nouveaux visiteurs, qui sont tout de même en bien moins grand nombre que ceux qui reviennent (les habitués du site).



L'OS 2 se démarque des autres dans son nombre d'utilisations. Pas d'information particulière concernant les taux de conversion.



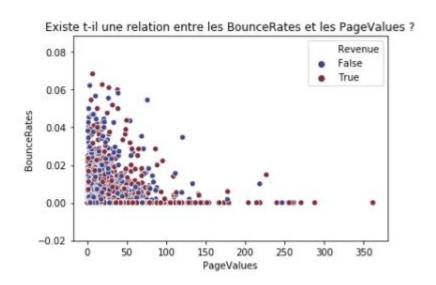
Les mois de mars, mai, novembre et décembre se démarquent des autres.

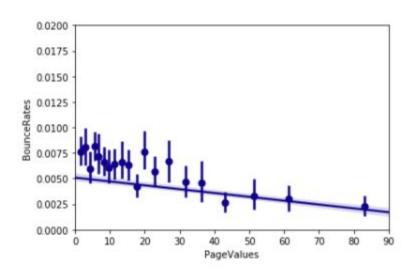


Note: Les mois d'avril et janvier ne sont pas présents dans le dataset.

Le taux de conversion atteint son pic en novembre, ce qui est logique sachant que les fêtes de fin d'année arrivent.

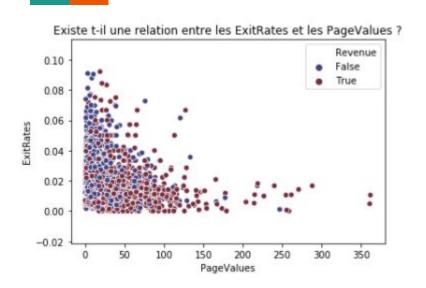
On observe une tendance croissante tout au long de l'année avec une décroissance lors du dernier mois de l'année.

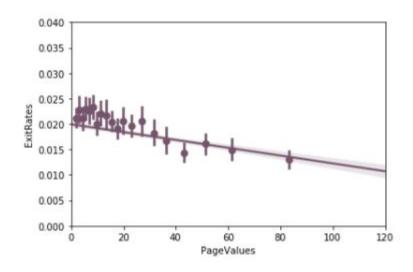




Une limite (90 en abscisse) a été fixée pour construire le modèle. Cela nous a permis d'éviter les outliers.

On observe que donc l'exit rate diminue en fonction du nombre de PageValues de façon linéaire. Soit, plus l'utilisateur reste connecté, moins son taux d'arrêt de visite est élevé, ce qui est logique et confirme nos opinions préalable.





Une limite (120 en abscisse) a été fixée pour construire le modèle. Cela nous a permis d'éviter les outliers.

On observe que donc l'exit rate diminue en fonction du nombre de PageValues de façon linéaire. Soit, plus l'utilisateur reste connecté, moins son taux d'arrêt de visite est élevé, ce qui est logique et confirme nos opinions préalable.

Machine Learning

1. Régression Logistique

2. Arbre de décision

3. Random Forest

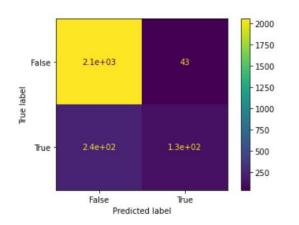
4. Gaussian Naive Bayes

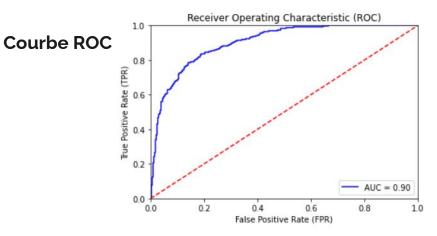
5. Réseau de neurones

Régression logistique

Modèle statistique qui utilise une fonction logistique afin d'effectuer une classification binaire.

Confusion Matrix

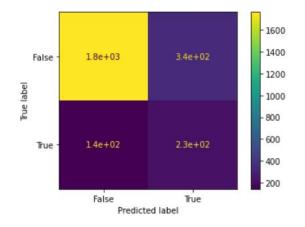


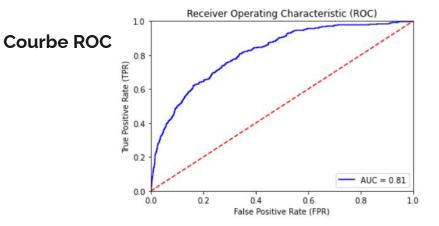


Gaussian Naive Bayes

La **classification naïve bayésienne** est un type de classification bayésienne probabiliste simple basée sur le théorème de Bayes avec une forte indépendance des hypothèses.

Confusion Matrix

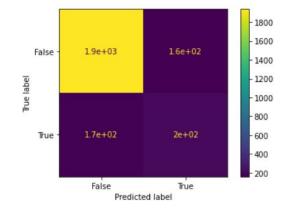




Arbre de Décision

Outil d'aide à la décision représentant un ensemble de choix sous la forme graphique d'un arbre. Les différentes décisions possibles sont situées aux extrémités des branches (les « feuilles » de l'arbre), et sont atteintes en fonction de décisions prises à chaque étape.

Confusion Matrix

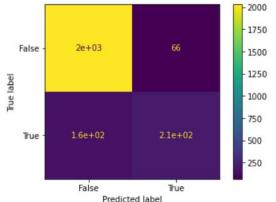


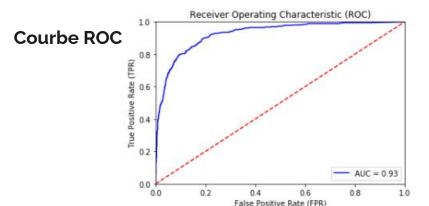
Random Forest

Algorithme de classification qui réduit la variance des prévisions d'un arbre de décision seul, améliorant ainsi leurs performances. Pour cela, il combine de nombreux arbres de décisions dans une approche de type bagging.

Grid Search: Optimisation des paramètres du modèle

Confusion Matrix



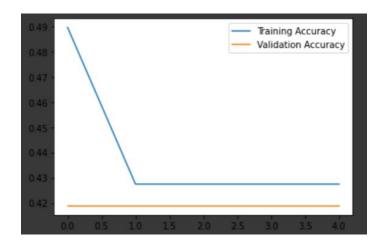


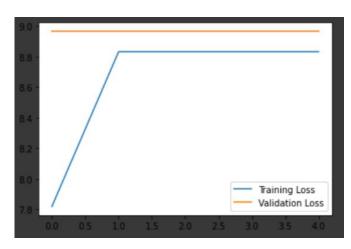
Réseau de neurones

L'utilisation de deep learning n'est pas adaptée à ce problème, notamment à cause du fait de l'imbalance data. Les prédictions générées par le modèle vont être presque constantes (proches de 0, puisque Revenue 0 majoritaires dans le dataset) afin de minimiser la fonction d'erreur du modèle.

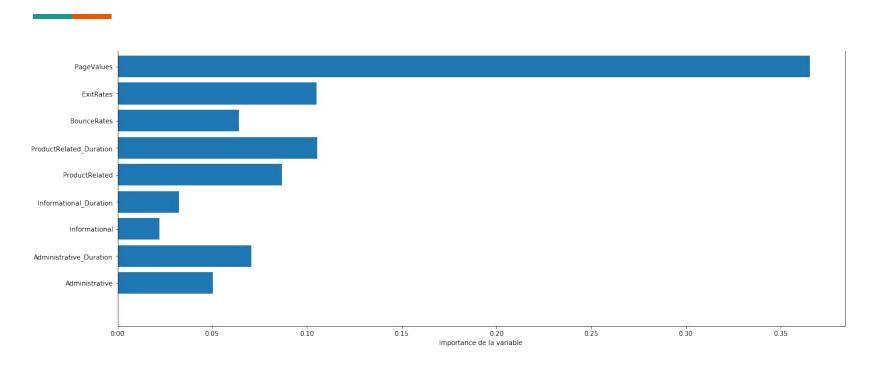
De ce fait, nous avons crée un dataframe contenant un nombre égal de lignes avec Revenue et sans Revenue. Mais alors, le modèle semble **manquer de données** pour pouvoir être entraîné correctement.

Nous n'avons pas intégré le réseau de neurones dans notre API.



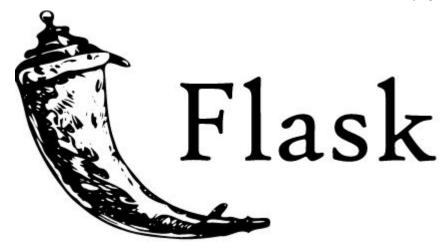


Most Important Features



API

data test api.json



Données supprimées (meilleures performances de modèles):

- OperatingSystems
- Browser
- Region
- TrafficType

```
"Administrative": 4,
         "Administrative Duration": 70,
         "Informational": 0,
         "Informational Duration": 0,
         "ProductRelated": 15,
         "ProductRelated Duration": 250,
         "BounceRates": 0,
         "ExitRates": 0.4,
         "PageValues": 7,
         "SpecialDay": 0,
         "Weekend": false,
12
13
         "Month Feb": 0,
14
         "Month Mar": 0,
15
         "Month May": 0,
16
         "Month Jun": 0,
17
         "Month Jul": 1,
         "Month Aug": 0,
         "Month Sep": 1,
19
20
         "Month Oct": 0,
         "Month Nov": 0,
         "Month Dec": 0,
23
         "VisitorType New Visitor": 1,
24
         "VisitorType Returning Visitor": 0,
         "VisitorType Other": 0
```

random_forest.pickle	1/8/2021 4:23 AM	PICKLE File	138,363 KB
decision_tree.pickle	1/8/2021 4:45 AM	PICKLE File	125 KB
naive_bayes.pickle	1/8/2021 4:45 AM	PICKLE File	2 KB
logistic_regression.pickle	1/8/2021 4:42 AM	PICKLE File	1 KB

```
C:\Users\User\Documents\ESILV\A5\Python for data analysis\Project>curl localhost:5000/api/naive_bayes -H 'Content-Type:application/json' -d @data_test_api.json {
    "response": false
}
```