Smartup Réalisez des applications à succès



G26 : Ni David - Rosina Maxime - Dietsch Tanguy - Bariant Cyprien

Qu'est ce que smartup?

smartup c'est une startup en Business intelligence qui :

- vous accompagne dans la création d'applications à succès
- vous permet de comprendre quelle stratégie adopter pour votre application
- vous permet de vous positionner sur votre marché



Présentation de l'équipe



Maxime ROSINA
Data cruncher / modeler



Tanguy DIETSCHData Analyst



David NIData visualizer



Cyprien BARIANTData visualizer

Sommaire

Étape 1 - Présentation & sommaire

Étape 2 - Présentation du cas

Étape 3 - Base de données

Étape 4 - Modélisation

Étape 5 - Évidences

Étape 6 - Pour aller plus loin

Étape 7 - Limites

Qu'est ce que **smartup**? Présentation de l'équipe

Présentation du cas

Le marché des applications

Le dataset au naturel

Les métadonnées

Les limitations

Le processus de modélisation

Le modèle

Les KPIs évidents

Les KPIs avancés

Les limites de notre analyse Complétion du dataset

Présentation du cas

- La base de données comporte deux fichiers recensant de nombreuses informations sur plus de 7000 applications
- Ces informations permettent de comprendre comment se positionner de façon stratégique face au marché des applications mobiles











Le marché des applications

204 milliards d'applications téléchargées

L'App store possède 42% du marché



 2 millions nouvelles applications en 2020 dont 504 000 sur l'App store

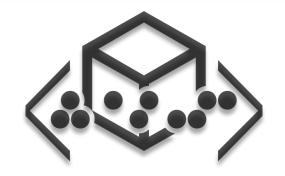
Le dataset au naturel

- Le dataset contient deux fichiers .csv : AppleStore et appleStore_description
- Les données ne sont pas normalisées
- Les données sont séparées par des virgules
- Le dataset ne possède pas de valeurs manquantes
- Les données sont soit des nombres (séparés par des points) soit des caractères

Les métadonnées

La base de données comporte de nombreux acronymes sûrement destinés aux employés d'Apple

- Rating_count_tot = Nombre total d'avis sur toutes les versions
- Rating_count_ver = Nombre total d'avis sur la version actuelle
- User_rating = Moyenne de l'avis sur toutes les versions
- User_rating_ver = Moyenne de l'avis sur la version actuelle
- Ver = Version
- Cont_rating = Classification du contenu
- Prime_genre = Genre
- Sup_devices.num = Nombre d'appareils pris en charge
- ► Ipad\$c_urls.num = Nombre de captures d'écrans affichées
- Lang.num = Nombre de langues disponibles
- Vpp_lic = Si elle dispose de la licence pour les appareils vpp



Les limitations



La base de données pourrait être complétée par ces informations

- Le nombre d'utilisateurs global
- Le nombre d'utilisateurs quotidien
- Les tranches d'âges d'utilisateurs
- Le nombre de téléchargements
- Le nombre de téléchargements par mois
- La date de publication
- L'accord parental s'il existe
- Le nombre d'ouvertures de l'app par jour par utilisateur
- Le pays de téléchargement

- Le classement actuel de l'app dans le store global
- Le classement actuel de l'app dans sa catégorie
- Le nombre de pays dans lesquels l'application est disponible
- L'argent gagné par l'application
- Le coût de production de l'application

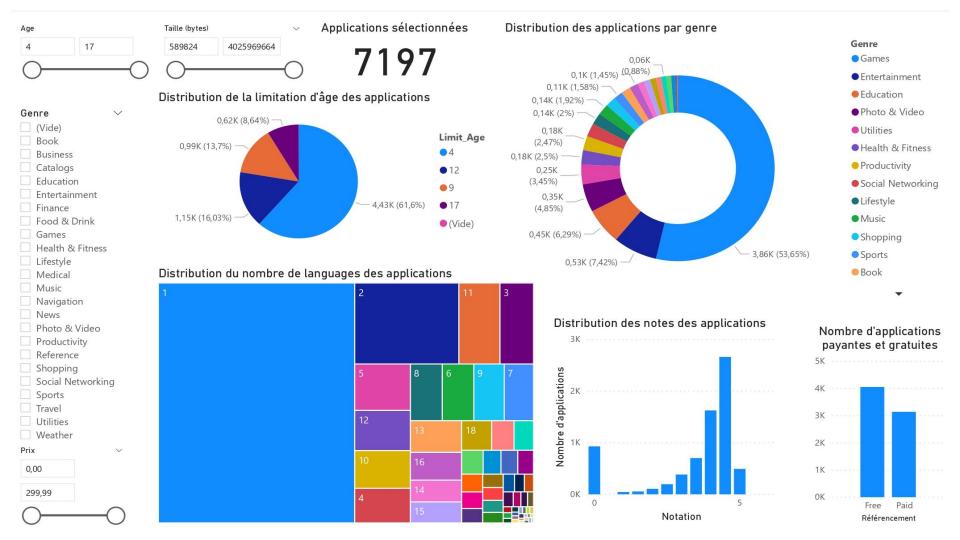
Le processus de modélisation

- Étape 1: Importer les deux fichiers dans Power BI
- Étape 2 : Créer les différentes tables avec leurs différentes relations (ID)
- Étape 3 : S'occuper spécifiquement des tables liées à la description
- Étape 4 : Modifier les données numéraires en remplaçant le séparateur de décimale point par des virgules

Le modèle **■** Version ID_Version ■ Version Ⅲ Genre **Language** Genre ID_Language III ID Genre Number_Language **Application** III ID **■** Rating **■** SupportDevice ID_Description III ID_Genre ID_Rating ■ ID_SupportDevice III ID_Language Number_Rating Number_Device_Suppo... ID_Rating Rating ■ ID_SupportDevice ID_Version Limit_Age Name **Ⅲ** Description Description Size Price ID_Description Référencement □ ID_Description Number Screenshot Size_description ■ Size_description

Les KPIs évidents

- "KPI 0": Les différentes distributions
- KPI 1: Rapport note de l'application et son prix
- KPI 2 : Rapport nombre de ratings sur l'application et son prix
- KPI 3 : Rapport note de l'application et le nombre de lignes de description
- KPI 4 : Rapport limitation d'âge et la note





Analyse KPIs évidents

- Les applications ayant une meilleure notation sont celles qui ont :
 - Davantage de captures d'écrans
 - Une description plus détaillée
 - Sans limitation d'âge
 - Gratuit

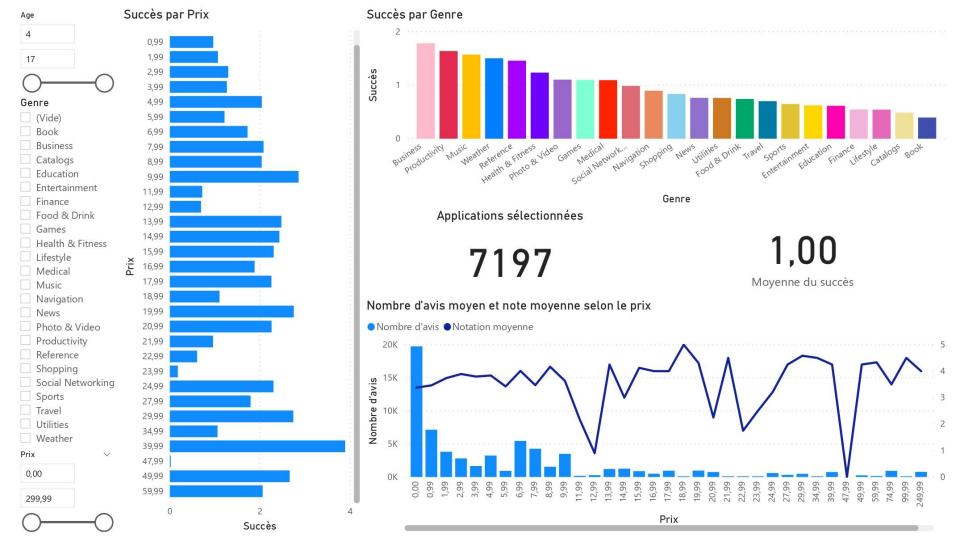
Les KPIs avancés

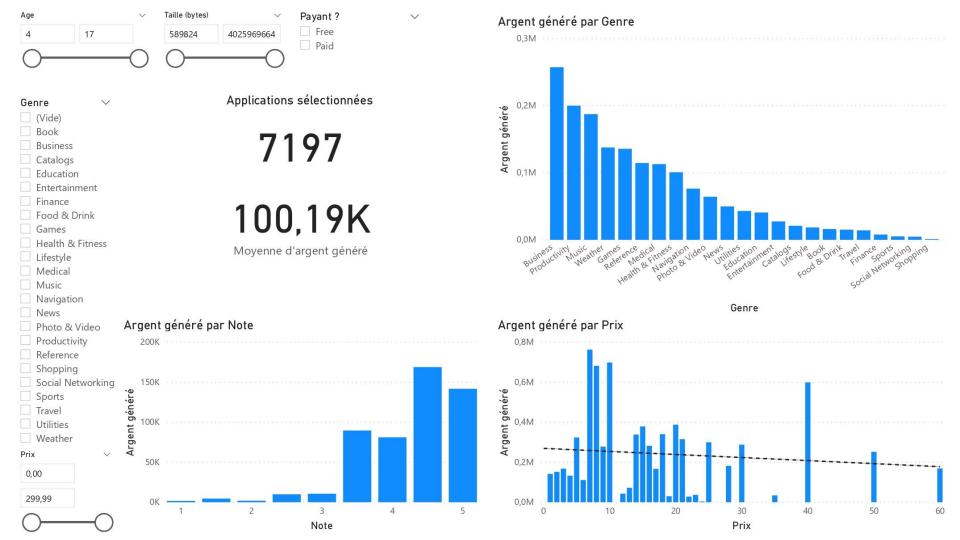
KPI1: Succès de l'application

$$\frac{\sqrt{(Notation + 1)^{2,5} * (Nombre de Notation + 1) * (Prix de l'application + 0,2)}}{Moyenne(Succès)}$$

KPI 2 : Argent généré

 $(Prix\ de\ l'application*Nombre\ d'avis*20)$





Analyse KPIs avancés

- Les applications ayant le plus de succès sont celles :
 - dont le genre est business ou productivity
 - ayant un prix de : 9,99\$, 19,99\$, 29,99\$ ou 39,99\$
 - ayant une limitation d'âge de 6 ou 9 ans



- Les applications payantes générant le plus d'argent sont :
 - dont le genre est business ou productivity
 - ayant un prix de : 6,99\$, 7,99\$, 9,99\$ ou 39,99\$
 - ayant une note entre 4,5 et 5 étoiles
 - ayant une limitation d'âge de 6 ou 9 ans

Les limites de notre analyse

- Notre échantillon est de petite taille comparé au nombre d'applications sur le store
- Nous n'avons pas de quoi comparer avec d'autres stores concurrents comme Google Play ou AppGalerie
- Certains de nos KPI pourraient être plus précis





Complétion du dataset

- Ajouter des dimensions géographiques et temporelles
- Ajouter d'autres applications à la base de données
- Ajouter des informations complémentaires essentielles comme le nombre de téléchargements (cf slide 9)







smartup Vous remercie pour votre écoute