



ÉCOLE DE MARKETING DE CONDORCET

# Customer Acquisition Cost Optimization



How to increase your customer audience through smart media planning ?



# Table of Content



Profitez des outils disponibles.



Use Case



Data



Modelling



Results



Conclusion



# Use Case: framing the problem

Context – Problem Statement – Strategy



## Context

- Covid hit
- Race for attention
- Horizontal growth
  - International extension
  - +300 stores in Canada
- Vertical investments
  - Customer segmentation
  - Loyalty Programs

## Hypothesis

?

data, treatment, ...



# Problem Statement

**Improve ROI on media campaigns**

- xxx

USE CASE



# Strategy

**Identify profitable segments**



Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.

**Analyze results of loyalty program**



Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.

**Optimize cost of acquisition**



Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.



# Data:

Acquisition – Exploration – Preparation



# Modeling Strategy

Approach – Evaluation – Selection – Tuning



# Results

Interpretation – Explanability – Threats to Validity

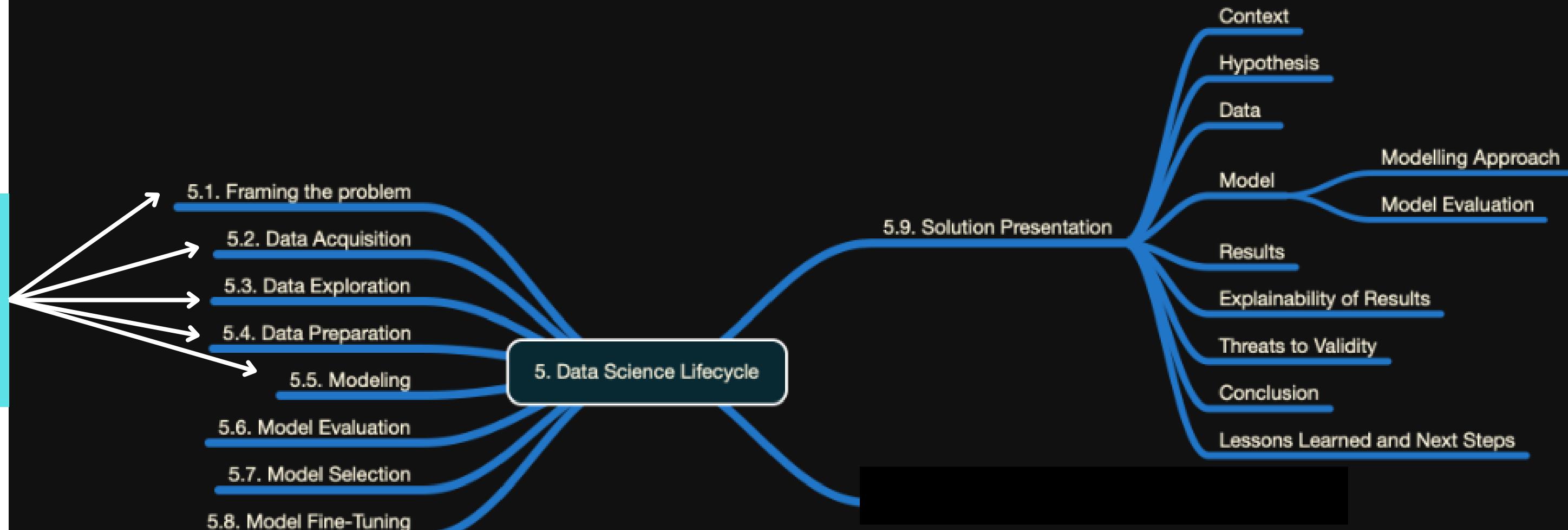


# Conclusion

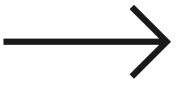
Lessons Learned – Next Step

# 5. Data science lifecycle

2 min



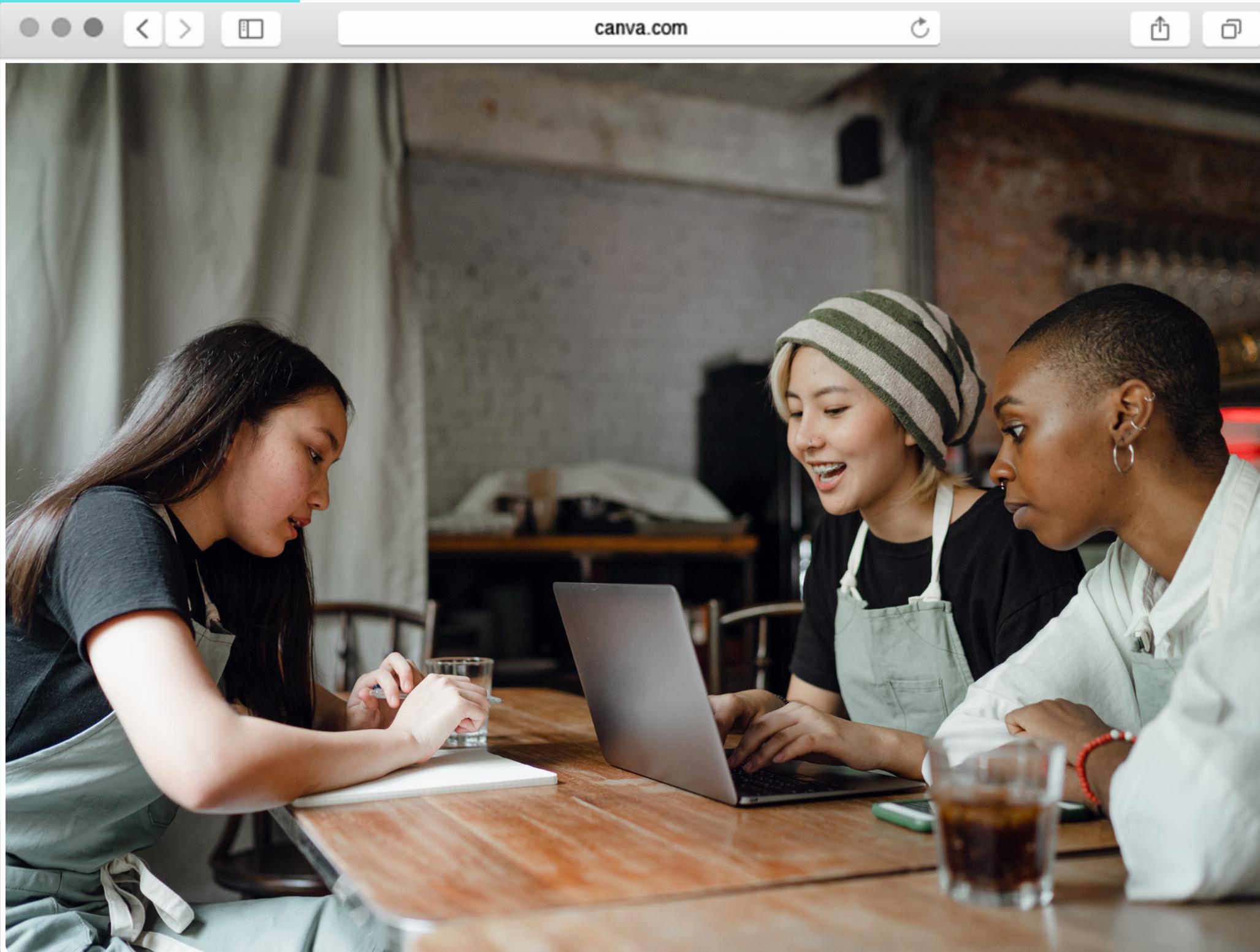
# Title

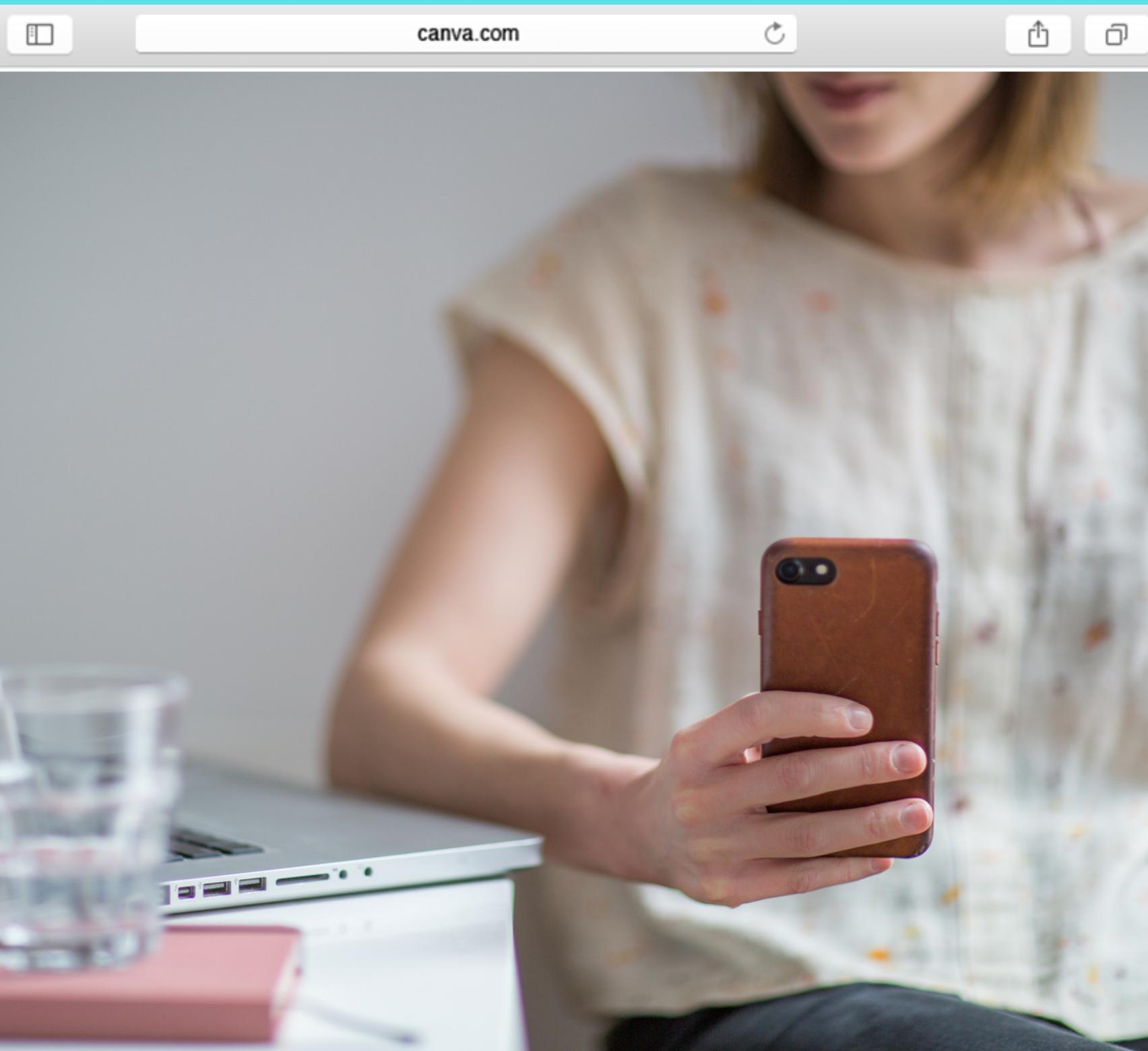


- Covid hit
- Race for attention
- Horizontal growth
- Vertical investments

text

DATA





**Les plus grandes startups consacrent**

**75 % de  
leur budget**

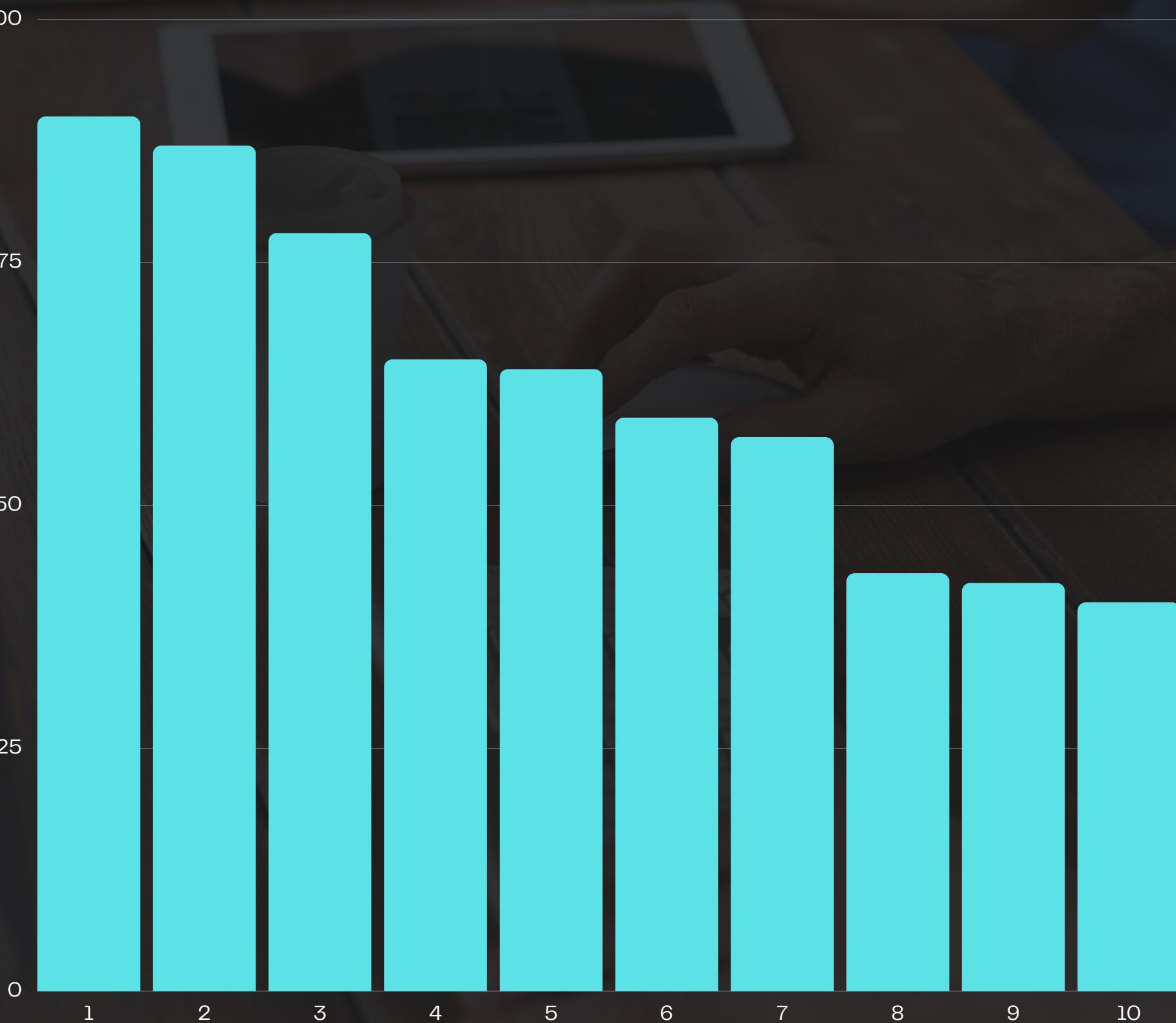
**au marketing sur réseaux sociaux**

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.

# Top 10 des startups

## Nombre d'abonnés

Commencez par un aperçu des sujets et identifiez les faits saillants qui peuvent être appliqués à n'importe quel sujet que vous envisagez de discuter.

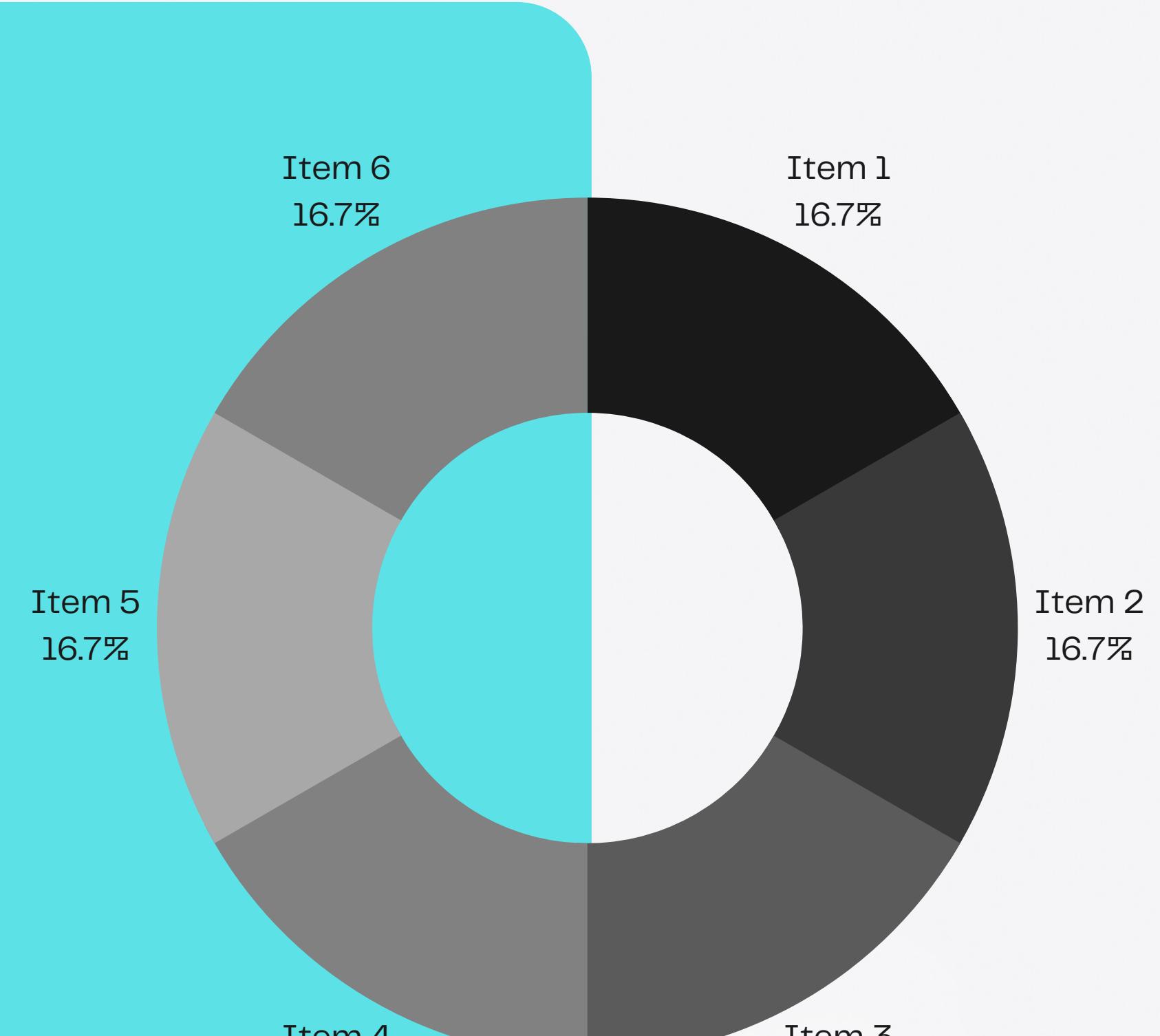




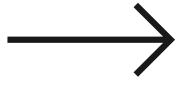
# Créer une plus grande présence en ligne

**Les différents domaines sur lesquels les entreprises se concentrent en ligne**

Commencez par un aperçu des sujets et identifiez les faits saillants qui peuvent être appliqués à n'importe quel sujet que vous envisagez de discuter.



# Techniques éprouvées par les experts



**Rita Leroi**

Influenceuse de mode

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.



**Pierre Marnier**

Expert en marketing

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.



**Matthieu Bromman**

Gestionnaire de réseaux sociaux

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.

# Construisez votre marque sur les réseaux sociaux



## **Ce que votre entreprise fait**

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.

## **En quoi votre équipe est incroyable**

Les présentations sont des outils qui peuvent être utilisés comme des démonstrations, des discours, des rapports et bien plus encore. Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.

## **Pourquoi les gens devraient-ils vous soutenir**

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer. Les présentations sont des outils qui peuvent être utilisés comme des démonstrations, des discours, des rapports et bien plus encore.

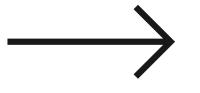
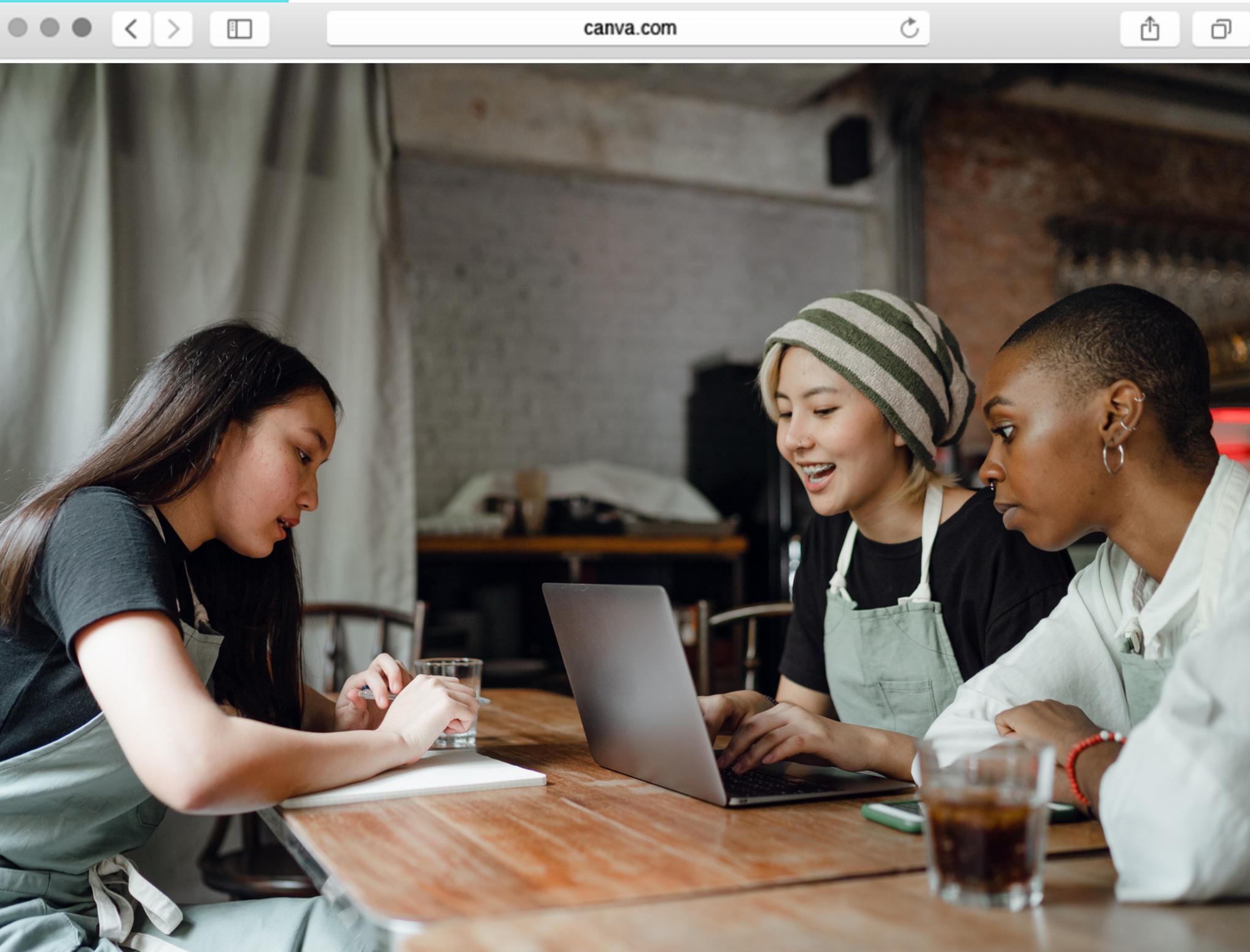
## **Ce qui vous rend unique**

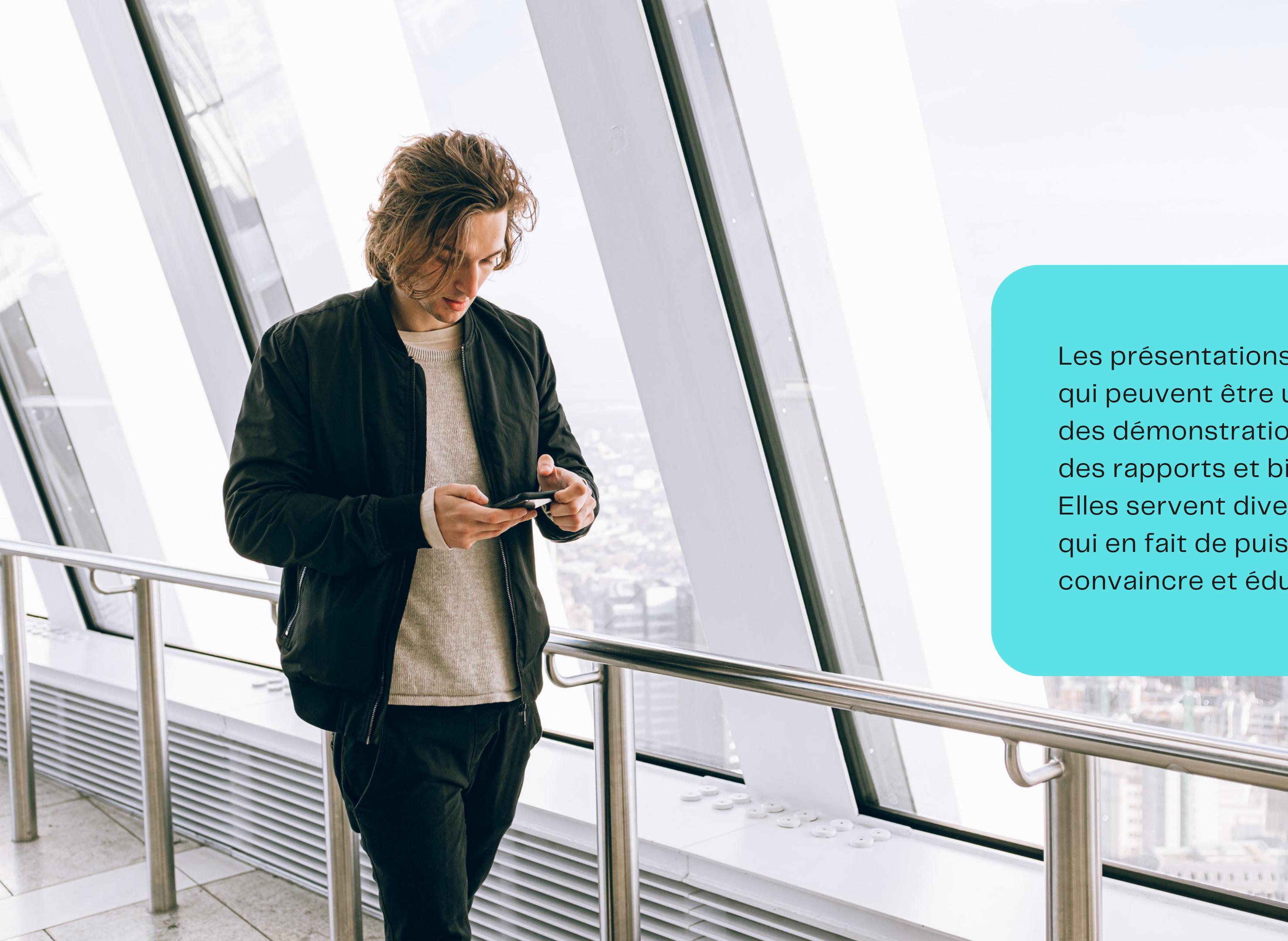
Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.

# Réussir en ligne

Découvrez ce qui intéresse les gens sur les réseaux sociaux.

Les présentations sont des outils de communication pouvant être utilisés comme des démonstrations, des conférences, des discours, des rapports et bien plus encore. La plupart du temps, elles sont faites en public.





Les présentations sont des outils qui peuvent être utilisés comme des démonstrations, des discours, des rapports et bien plus encore. Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.



# Les entreprises qui réussissent sont cohérentes

## Déterminer un emploi du temps

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.



## Répondez immédiatement aux questions

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.



## Interagissez avec les abonnés

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.





# Retournez à vos racines

## Montrez aux gens comment vous avez commencé

N'oubliez pas de faire en sorte que votre présentation soit facile à lire. Évitez de surcharger une diapositive avec trop de mots et choisissez une palette de couleur qui ne distraira pas le public. Si vous souhaitez ajouter plus de contenu à votre présentation, il existe de nombreuses options.

Vous pouvez inclure des photos de votre équipe, descriptions de produits, ou vos buts en tant que société. Tout dépend de l'objectif de votre présentation et de la façon dont vous prévoyez intégrer les détails.



# Comment les marques fonctionnent en ligne

Un exemple d'un emploi du temps en ligne



# Comment les grandes marques interagissent avec les consommateurs



## Interaction avec les abonnés

Les présentations sont des outils de communication pouvant être utilisés pour des démonstrations et des conférences.

## Réponse rapide aux demandes

Elles servent divers objectifs, ce qui en fait de puissants outils pour convaincre et éduquer.

## Prise de commande rapide et assistance

Pour créer une présentation époustouflante, il est préférable de simplifier vos pensées. N'oubliez pas de tout rendre facile à lire.

## Prise de commande rapide et assistance

Vous pouvez ensuite les intégrer dans votre introduction, votre contenu principal et votre conclusion.

## Tenir ses promesses

Assurez-vous que vous avez suffisamment de recherche pour soutenir vos points. C'est également une bonne idée d'utiliser des aides visuelles.

## Garder les clients satisfaits

Évitez de surcharger une diapositive avec trop de mots et choisissez une palette de couleur qui ne distraira pas.

# Adaptez- vous à différentes plateformes



01

## Découvrez la façon dont d'autres profils sont créés

Si vous souhaitez ajouter plus de contenu à votre présentation, il existe de nombreuses options. Vous pouvez inclure des photos de votre équipe, descriptions de produits, ou vos buts en tant que société.

02

## Évaluez les goûts et les préférences du public

Si vous souhaitez ajouter plus de contenu à votre présentation, il existe de nombreuses options. Vous pouvez inclure des photos de votre équipe, descriptions de produits, ou vos buts en tant que société.

03

## Créez un profil adapté à cette plate-forme spécifique

Si vous souhaitez ajouter plus de contenu à votre présentation, il existe de nombreuses options. Vous pouvez inclure des photos de votre équipe, descriptions de produits, ou vos buts en tant que société.

