



AIMPACT

# Projet Supermarché

Typologie clientèle

# Sommaire

- 01 Contexte
- 02 Insights
- 03 Typologies clients
- 04 Démarche
- 05 Ouverture



# Organisation

# 🎓 Organisation Marketing

Board View Galerie Table Chronologie +

Filtrer

To Do 2

... +

Doing 2

Done 4

Détermination du modèle

To Do

Identification des clusters

To Do

EDA :

- Pourcentages de certaines données
- Représentation en fonction de l'age et du revenu
- Achat internet/magasin/catalogue
- Promotions

Etat

Doing

+ Nouvelle page

TJM à 500 pour une personne

Toutes les 2 semaines

Tous les mois

Tous les 3 mois

Peut être option disponibilité (Si Azure)

Proposition entretien  
maintenance

Doing

Iteration valeurs manquantes

Done

Encoding

Done

Graph

Done

TOUT PAR ANNEE :

Revenus annuel Médian du ménage :

51381.5

Age médian de la clientèle : 44 ans

Nombre moyen d'enfants : 0.444196

Recency moyenne : 49.109375

KPI

Done

+ Nouvelle page



# Contexte

# Projet campagnes marketing

**Objectif :**

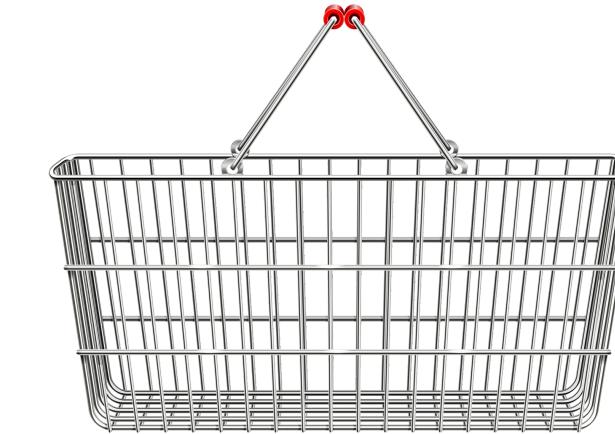
Analyse de clients



campagnes de  
marketing



comportement  
d'achat + segmenter



**Délais :**



# Projet campagnes marketing

## Méthodologie :

- Techniques d'analyse de données pour extraire des informations clés sur les clients
- Model de Clustering K means

## Résultats attendus :

Meilleure compréhension  
clientèle



Meilleure ciblage pour  
prochaines campagnes de  
marketing



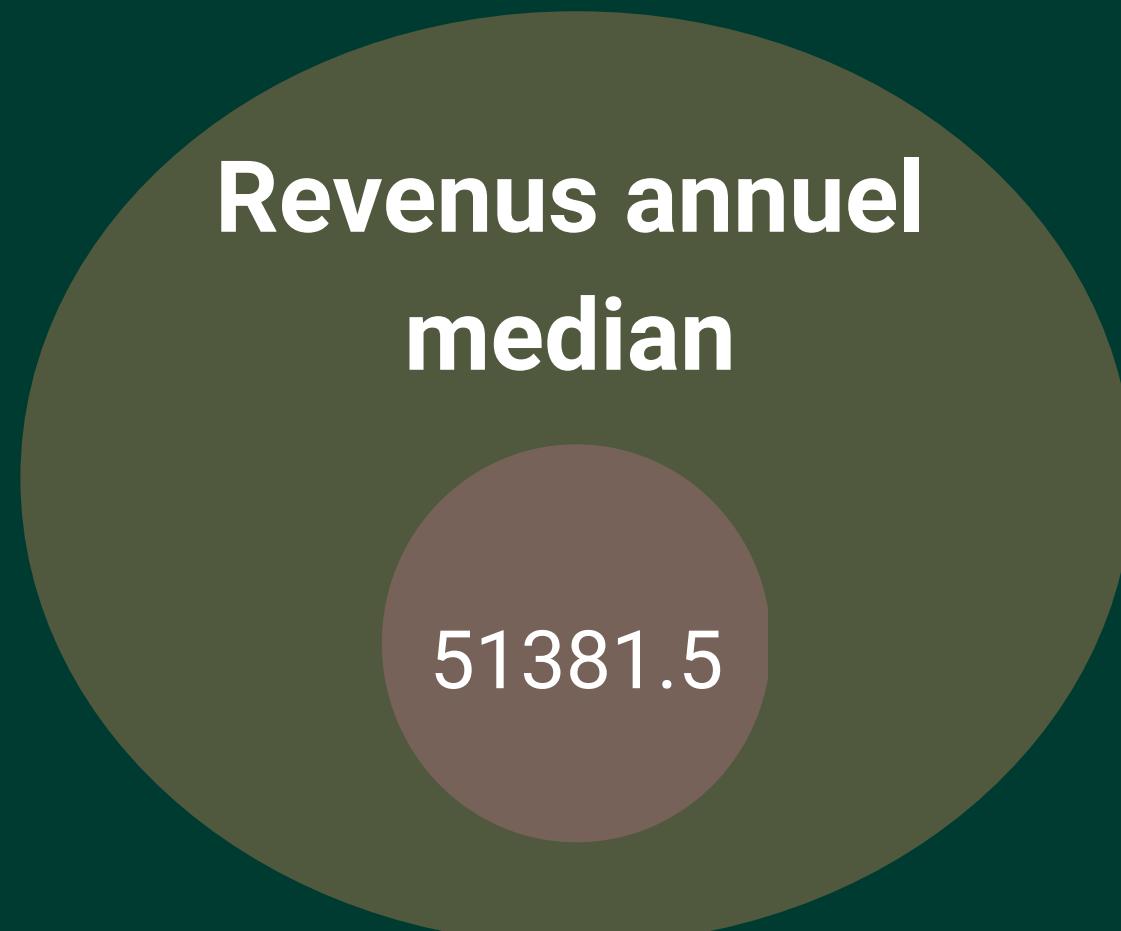
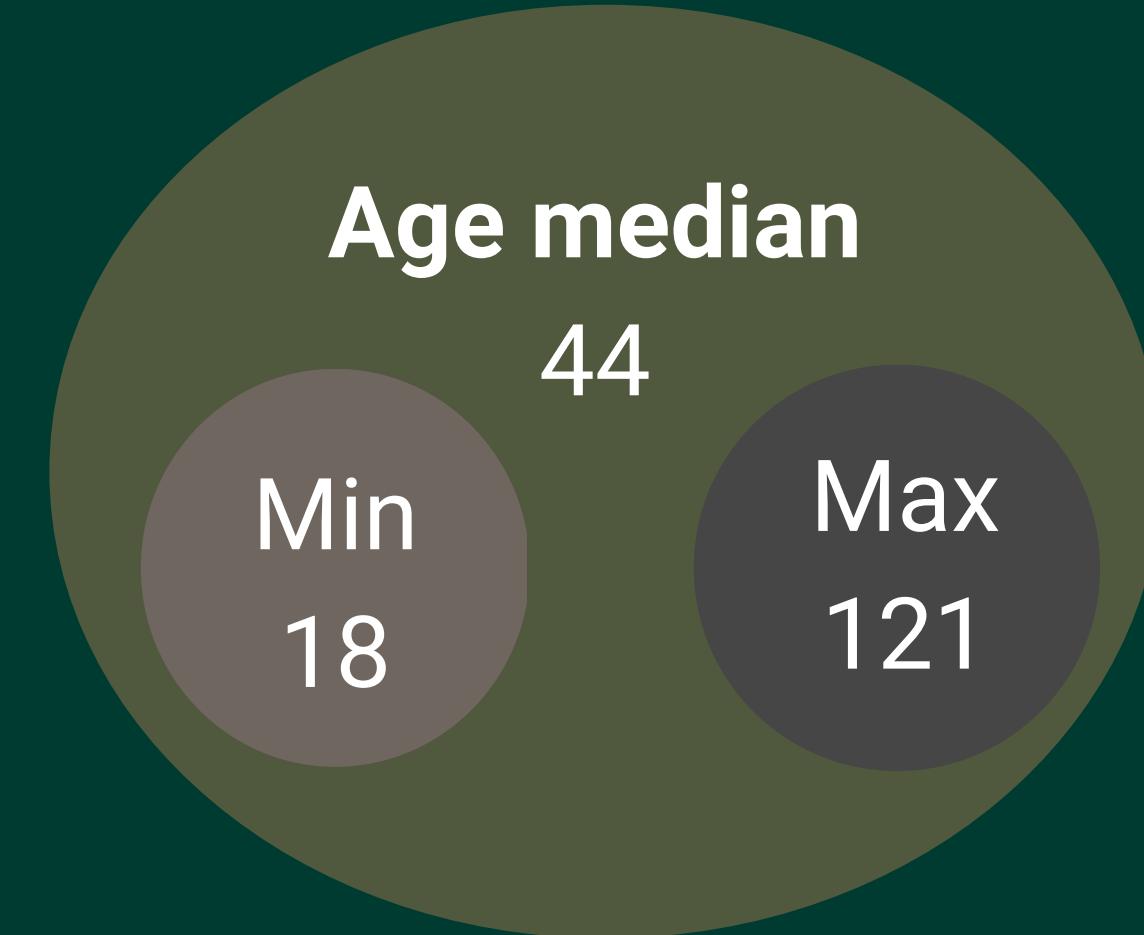
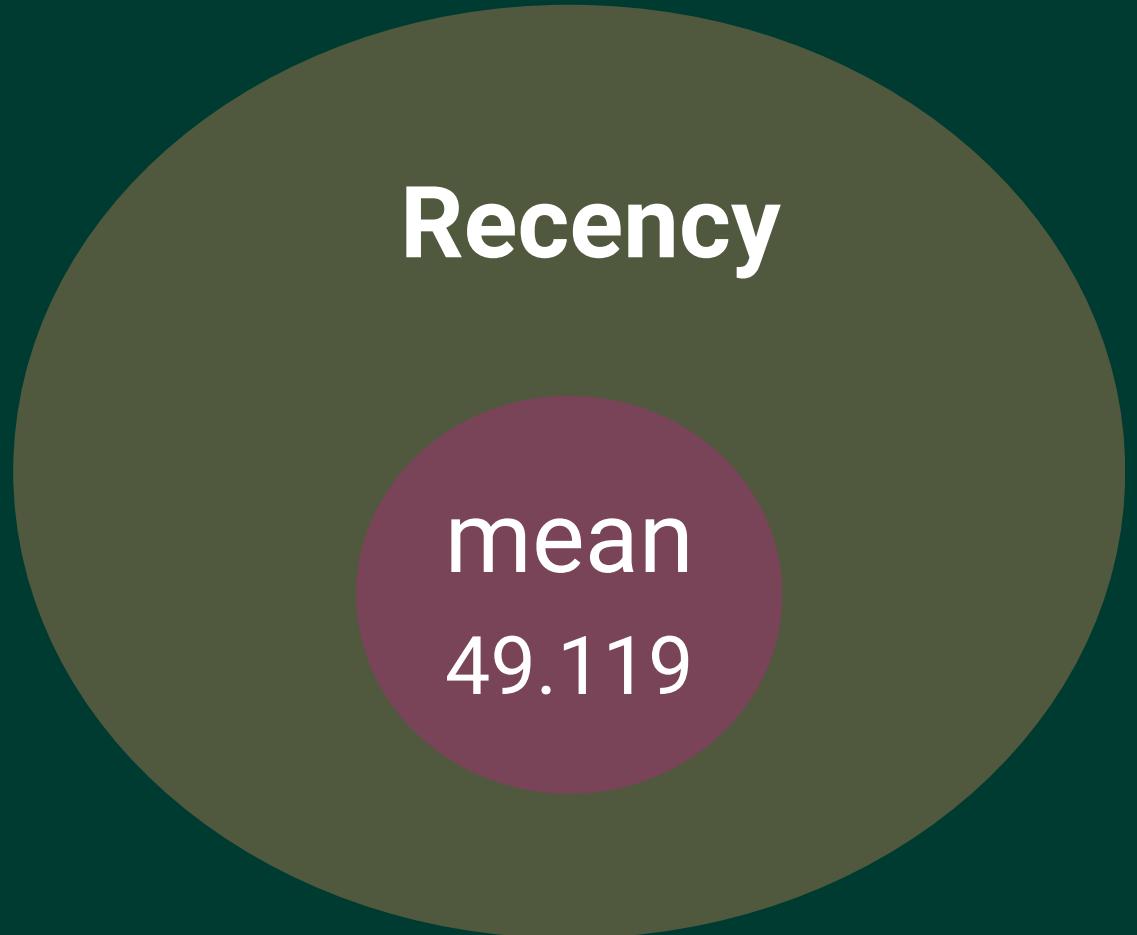
Atteindre objectifs  
commerciaux





# Insights

# KPI



# Montant dépensé par catégorie

Vins : 680 k

mean  
303.93

Sucres : 60k

mean  
27.06

Fruits : 59 k

mean  
26.30

Viandes : 374 k

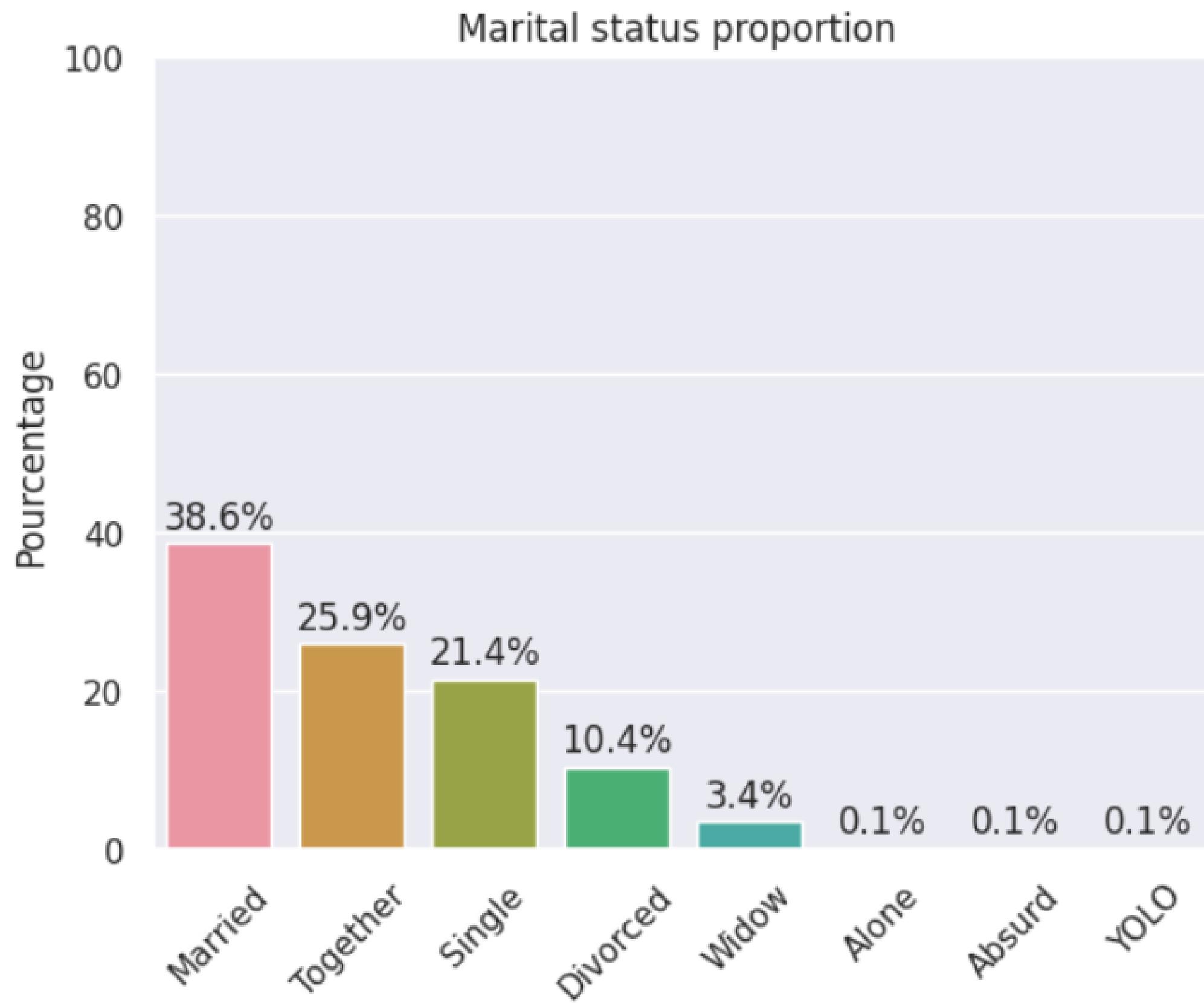
mean  
166.95

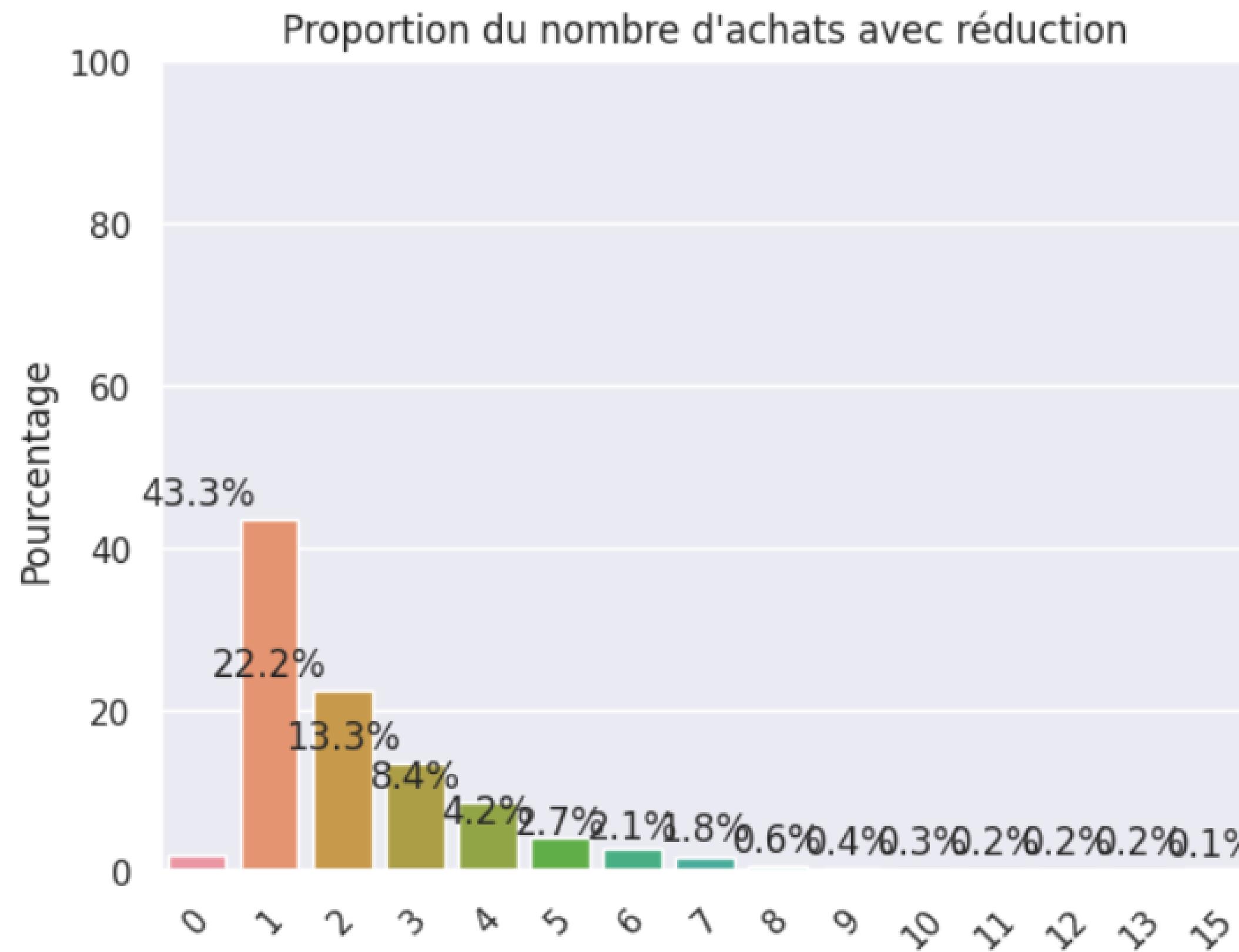
Or : 98 k

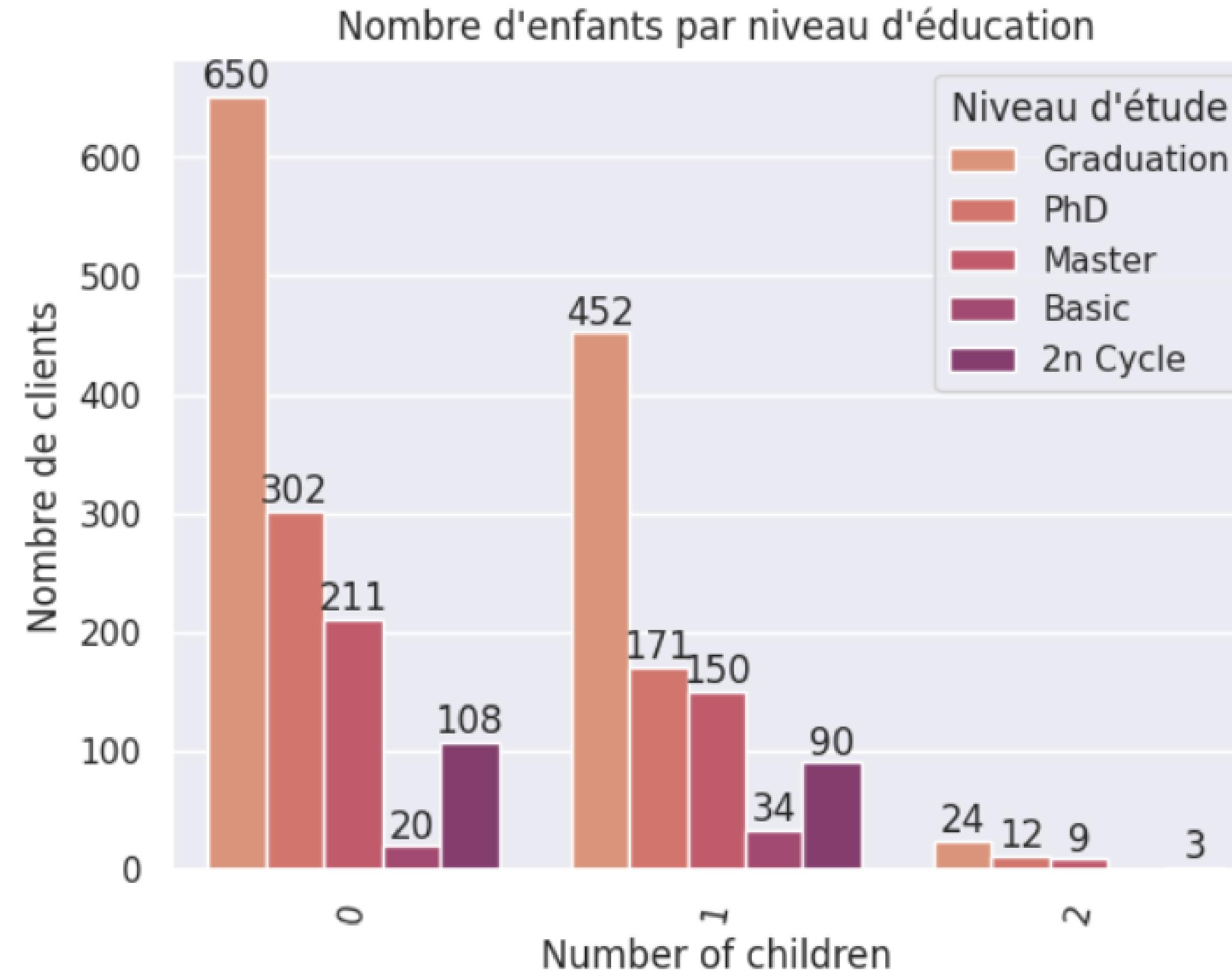
mean  
44.02

Poissons : 84 k

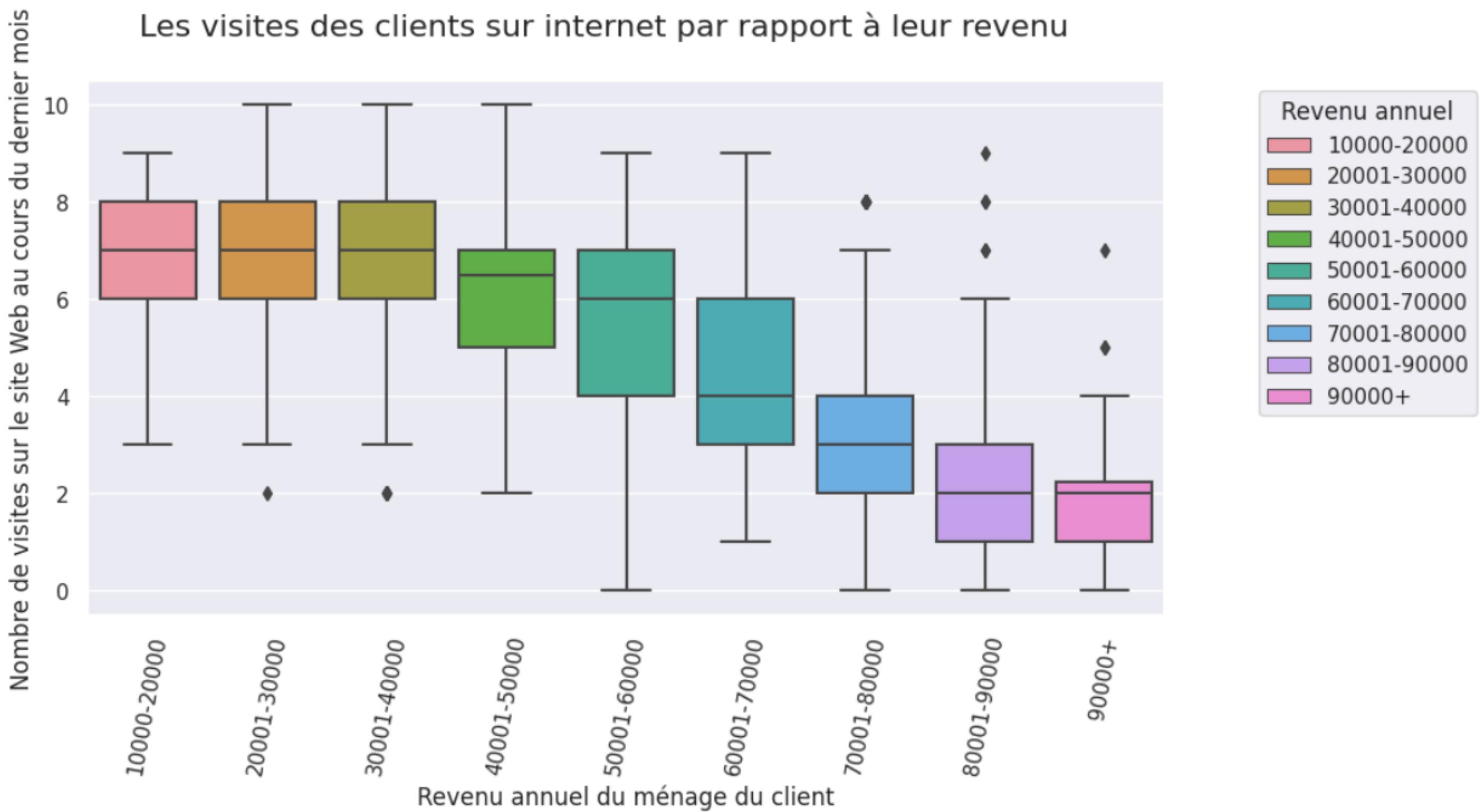
mean  
37.52

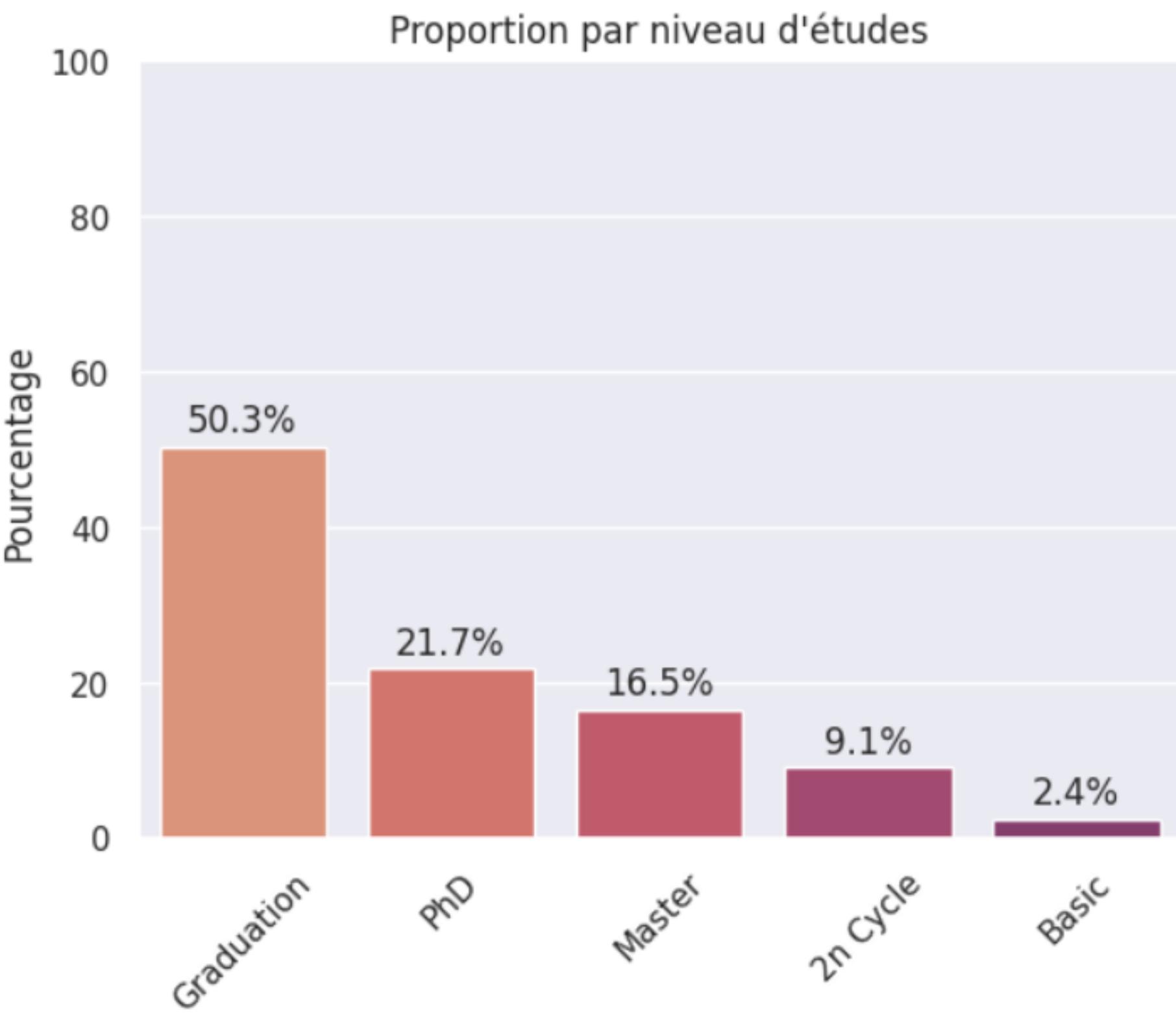




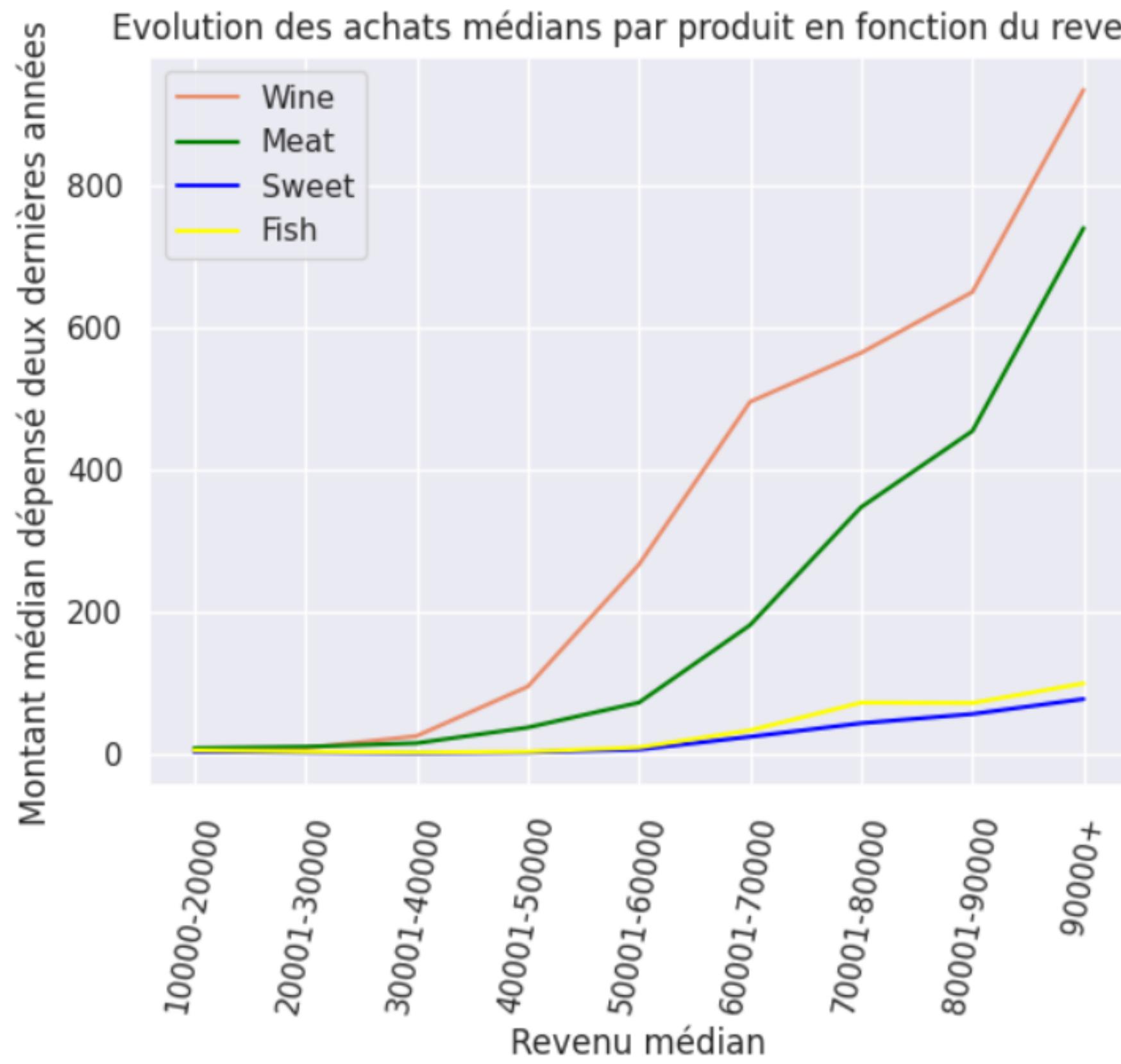


## Les visites des clients sur internet par rapport à leur revenu





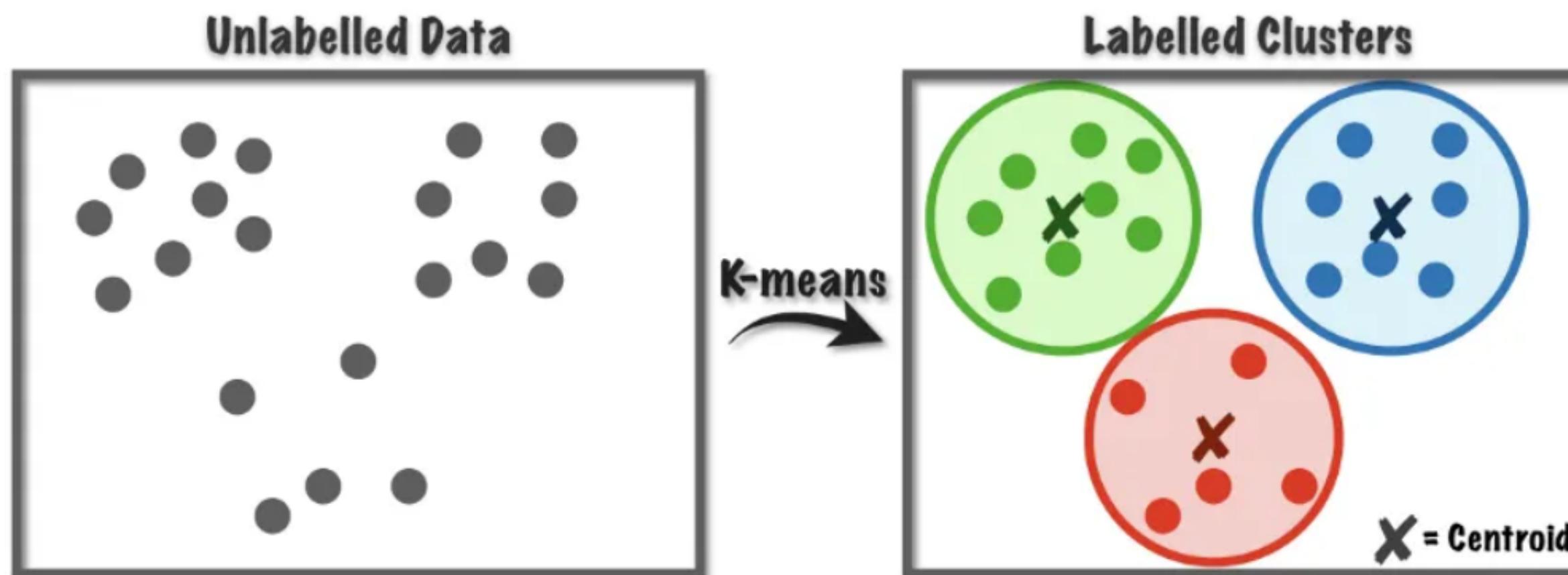
### Evolution des achats médians par produit en fonction du revenu





## Typologies clients

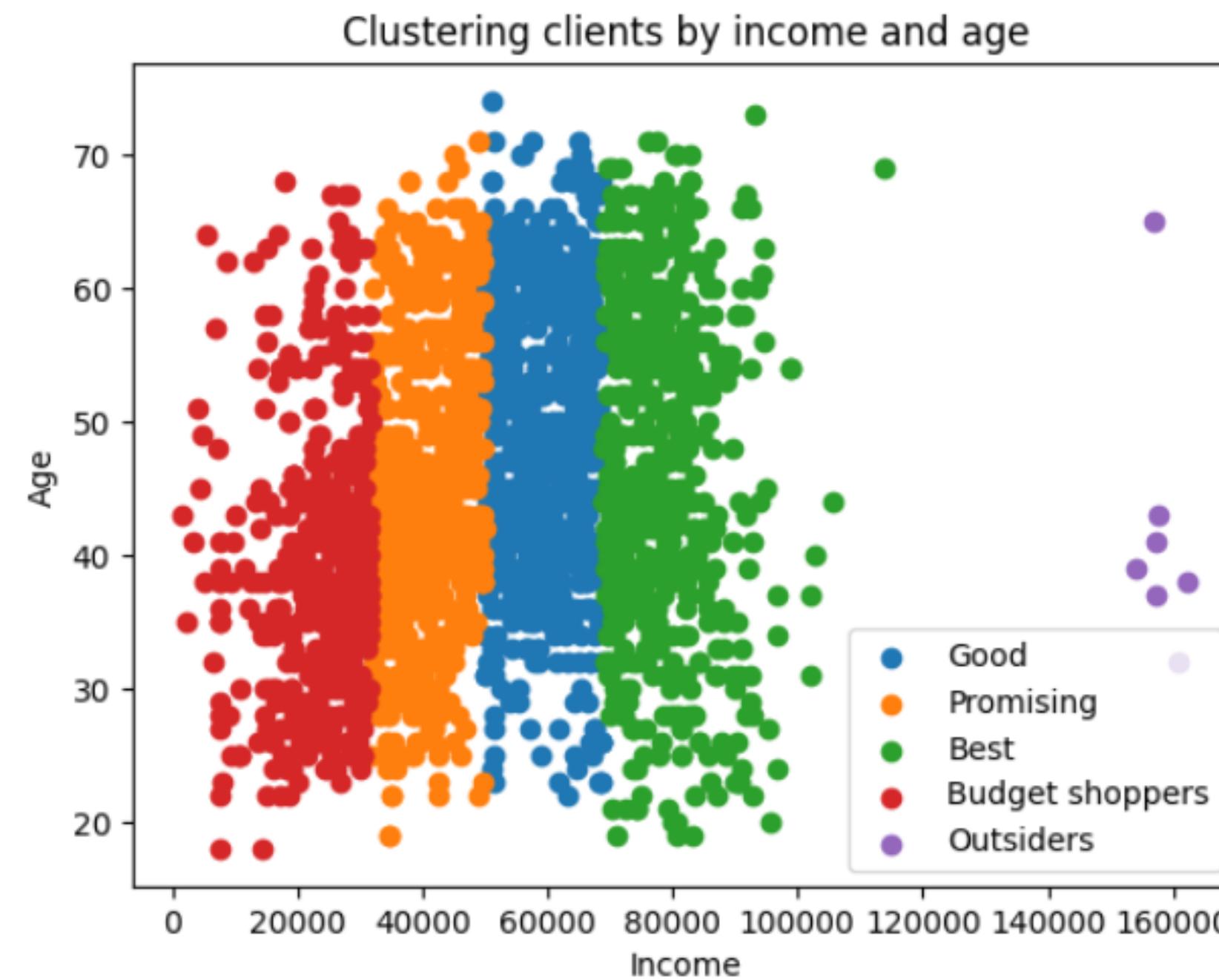
# Modèle : Kmeans Clustering



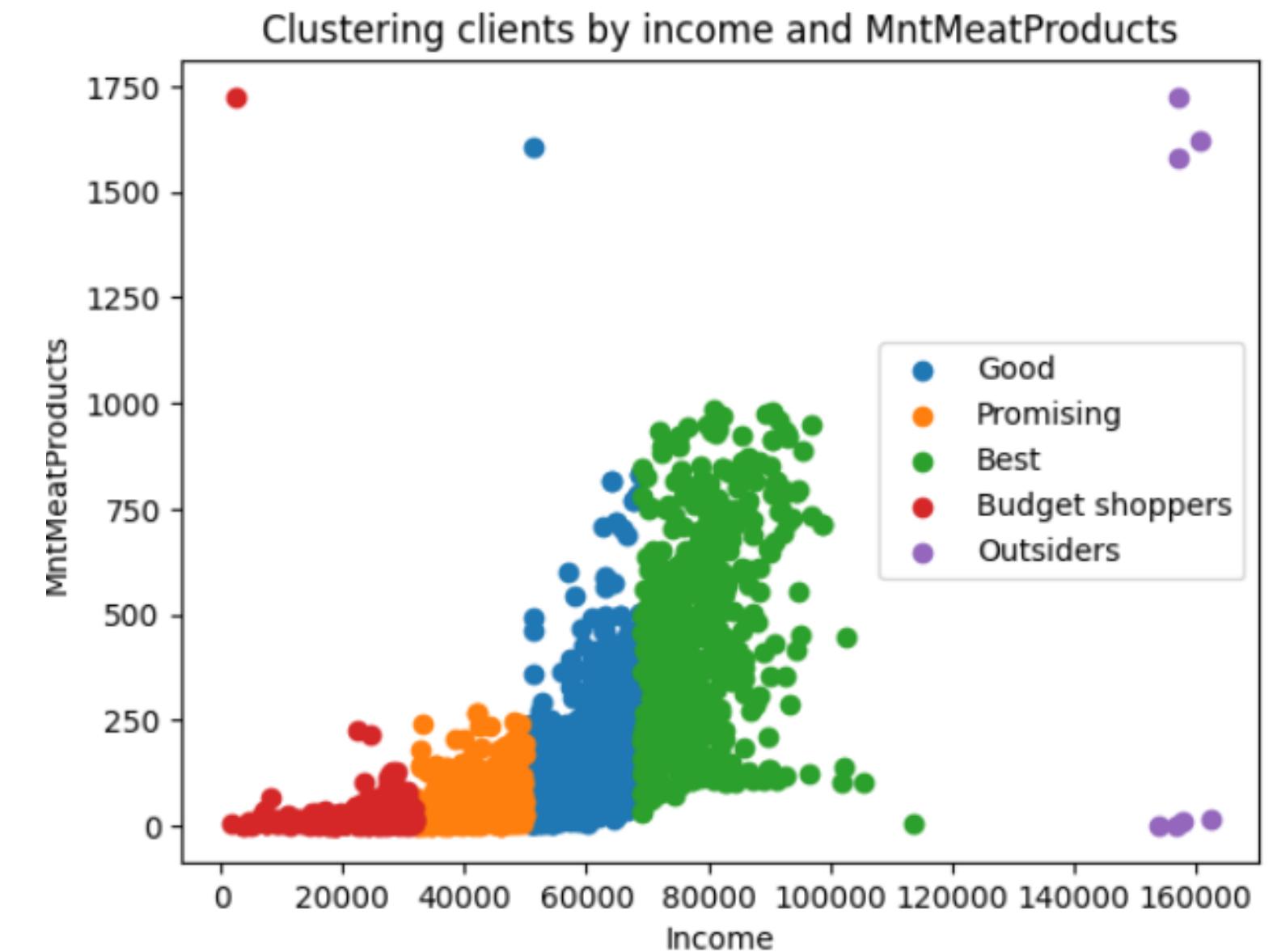
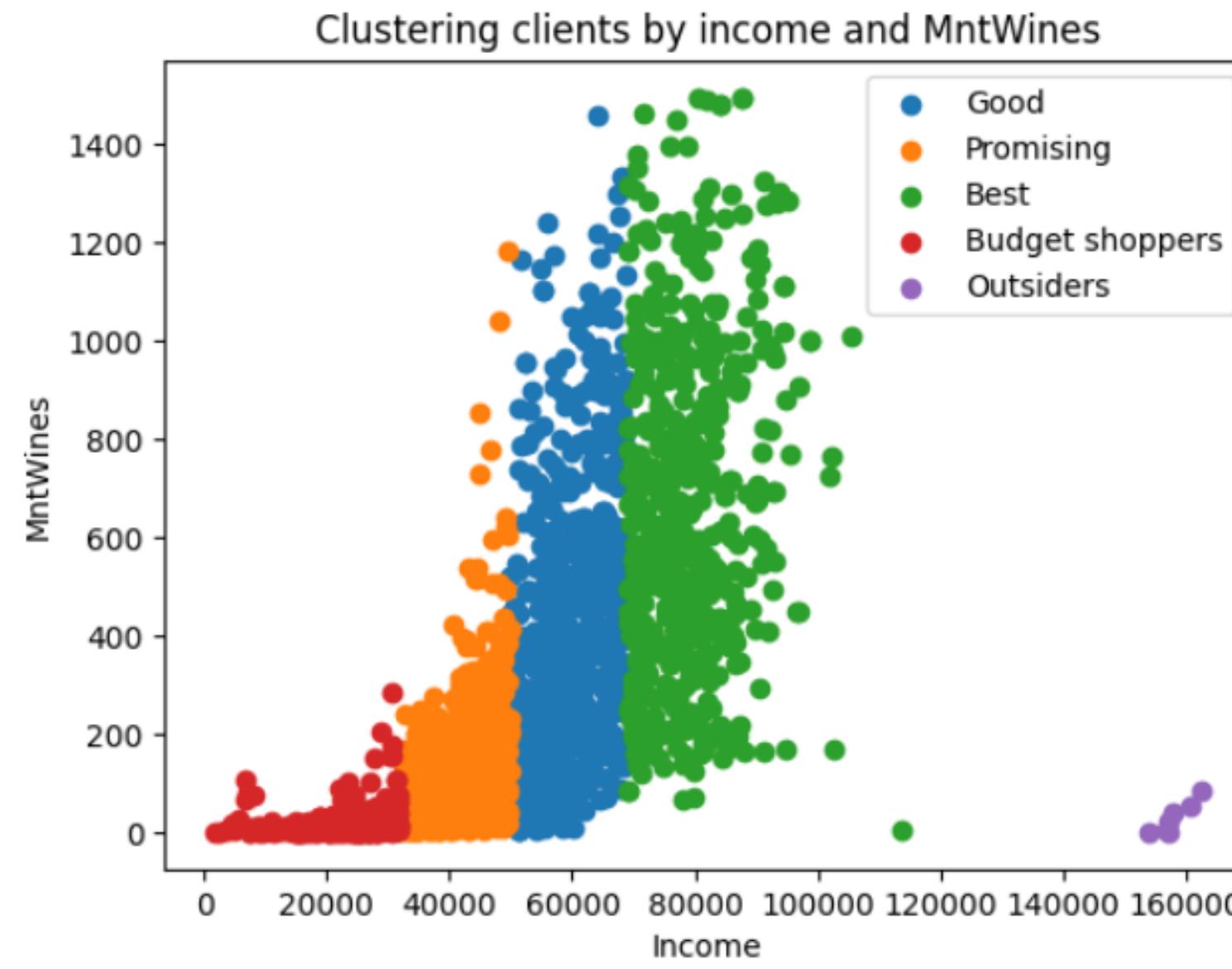
# Types of clients

- Budget shoppers
- Promising
- Good
- Best
- Outsider

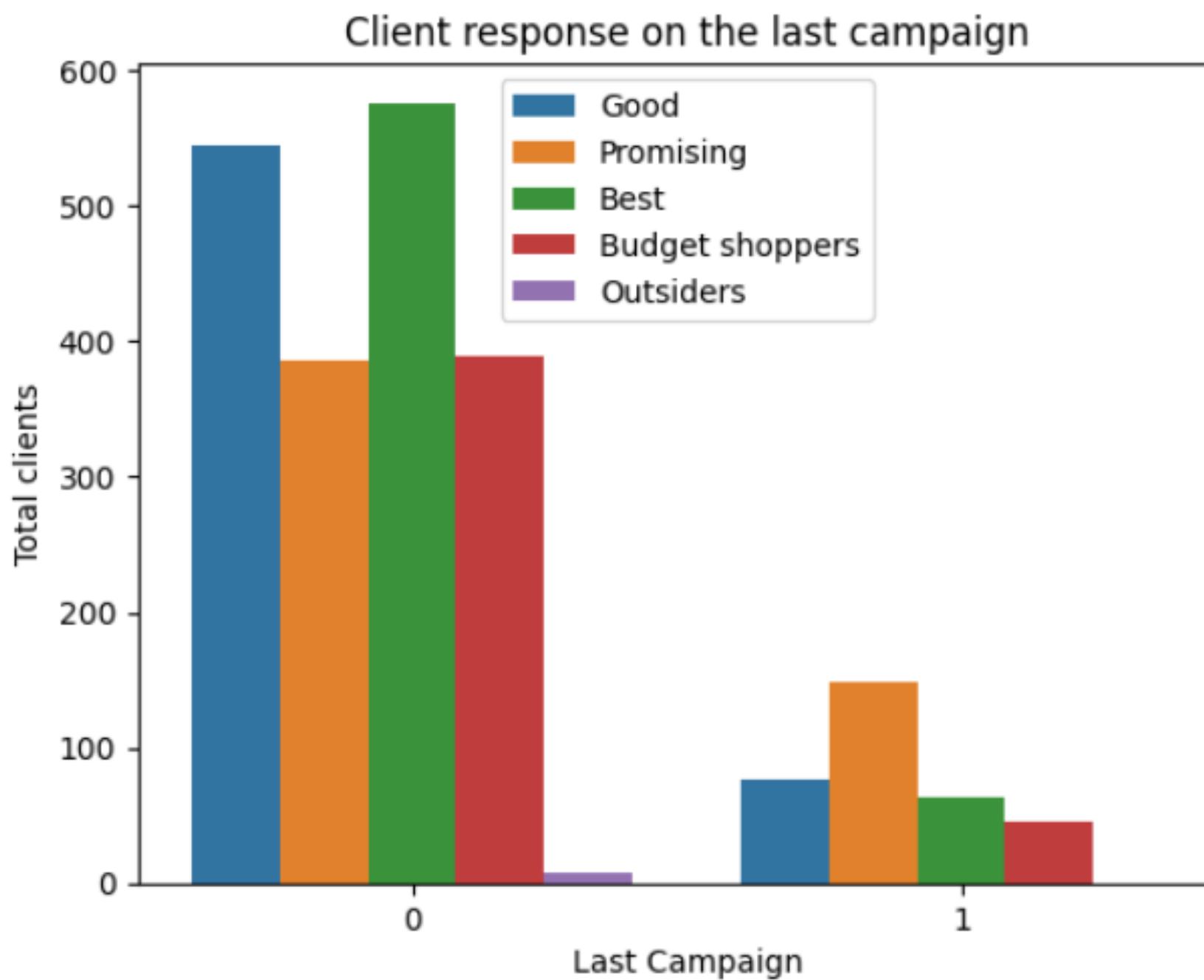
# Types of clients



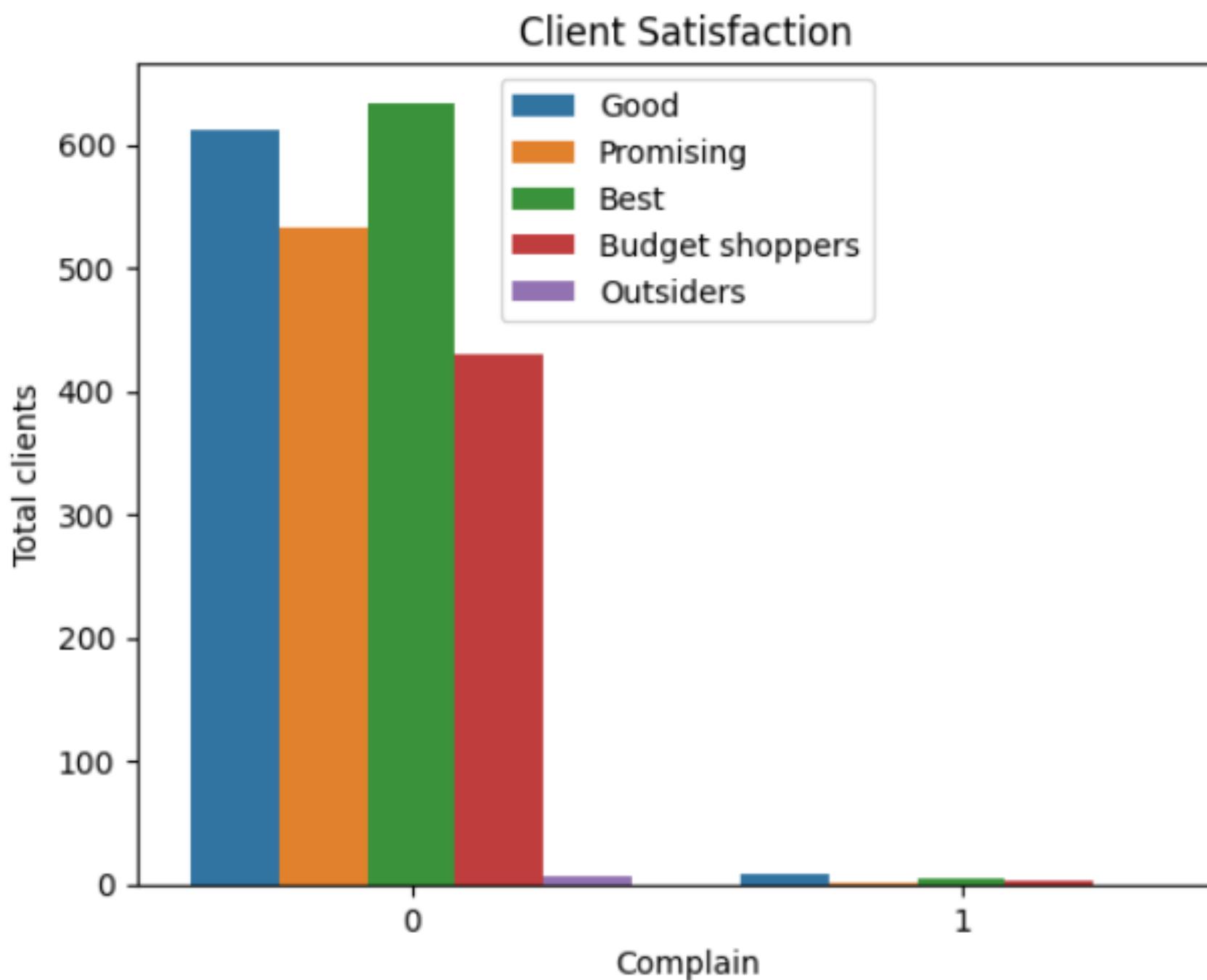
# Types of clients



# Types of clients



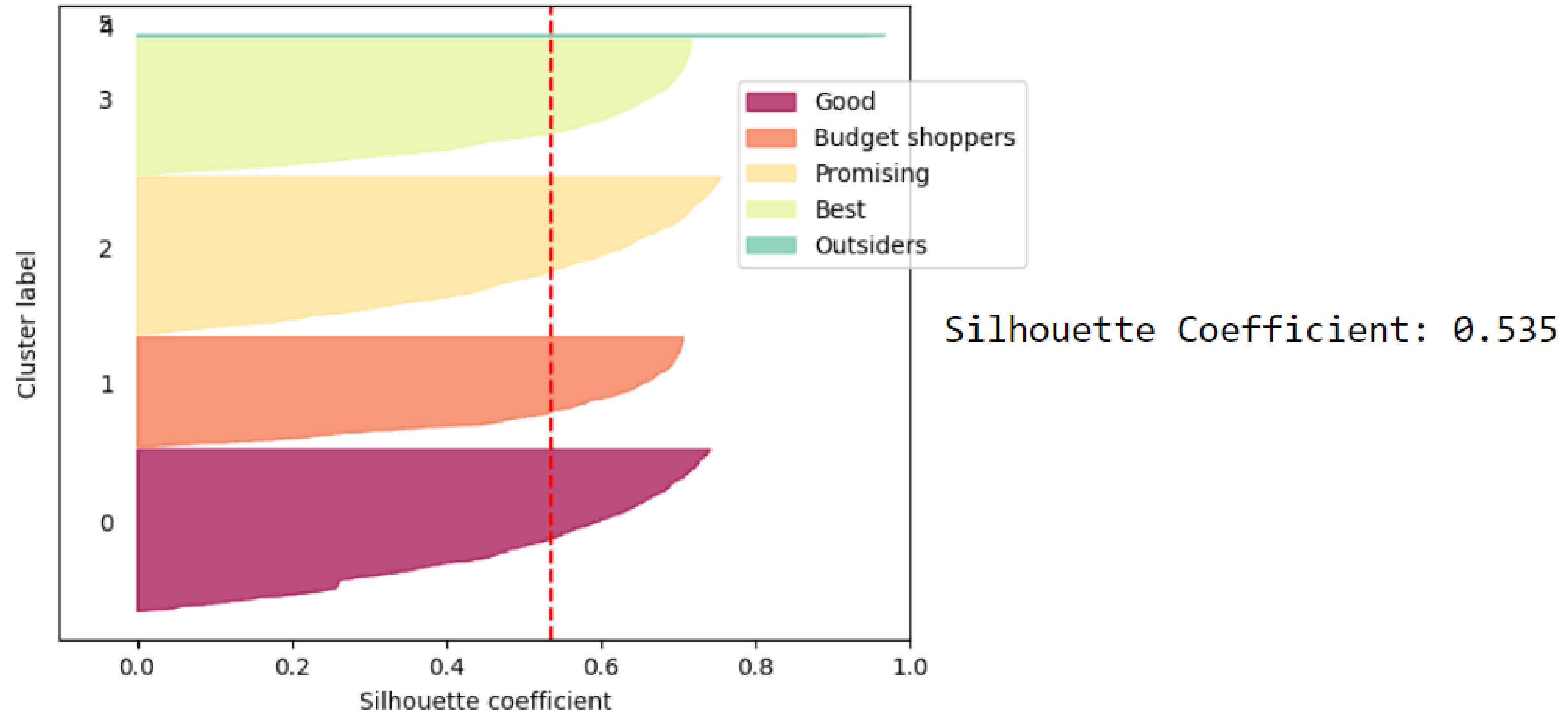
# Types of clients





# Démarche

# Modèle : Kmeans Clustering





Ouverture

## **BUDGET SHOPPERS**

**Promotions sur internet**

## **GOOD**

**Programme de fidélité**

## PROMISING

Promotions et  
packs saisonniers  
de produits

## BEST

Promotions variées et  
programme de fidélité

## OUTSIDERS

Sur place : proposition de  
produits de qualité  
locaux du côté nourriture

# Annexe : Récapitulatif des profils clients

## Budget shoppers :

- Achètent sur internet (manque de temps)
- Achètent peu

## Promising:

- Achètent entre 50 et 150 euros mais avec une possibilité financière d'acheter plus

## Good:

- Bons clients mais manque de fidélité

## Best :

- Clientèle solide en nombre et en montant => le cœur du chiffre d'affaires

## Outsiders :

- Hauts revenus mais sont surtout intéressés par la viande



**Merci !**

Alexis, Camille, Laura, Selmane, Naïs