Segmenter les clients d'un site e-commerce

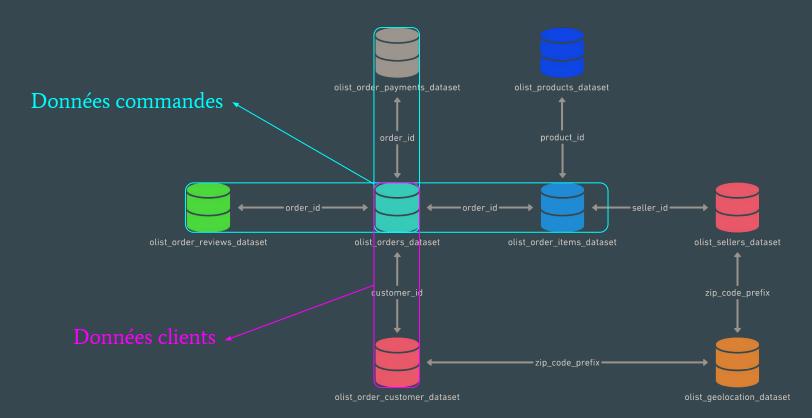
•••

14 avril 2023 Yoann Poupart Problématique: comprendre et décrire les différents types d'utilisateurs et faire une proposition de contrat de maintenance.

- Feature engineering
- Exploration des données
- Modélisation
- Interprétation
- Maintenance
- Conclusion

Feature engineering

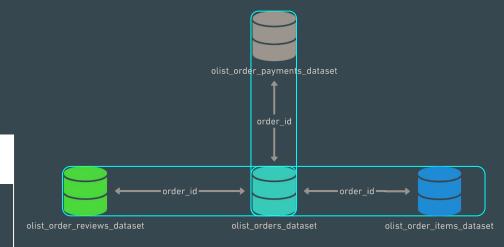
Présentation des données



Données commandes

Agrégation des données

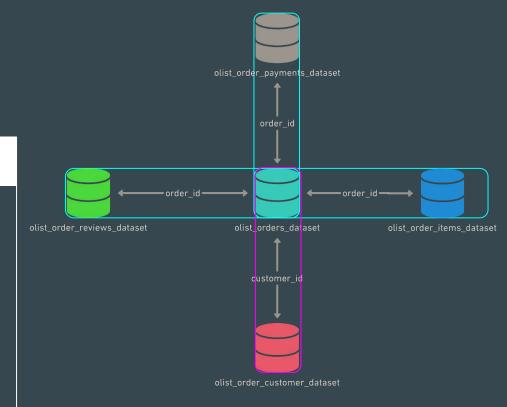
- Articles
 - → Nombre d'articles
- Payement
 - **→** Montant total
- Commentaires
 - → Plus mauvais avis (satisfaction)



Données clients

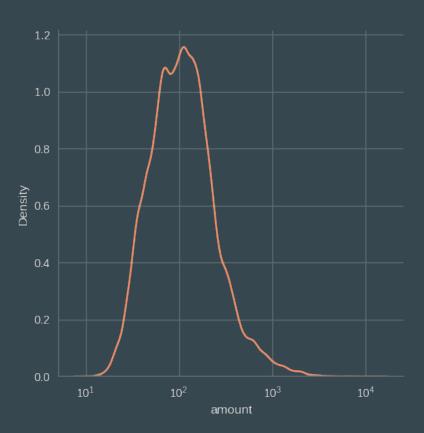
Agrégation des données

- Date
 - → Récence de l'achat
- Livraison
 - → Retard de la livraison
- Commandes
 - → Nombre de commandes



Exploration des données

Analyse univariée





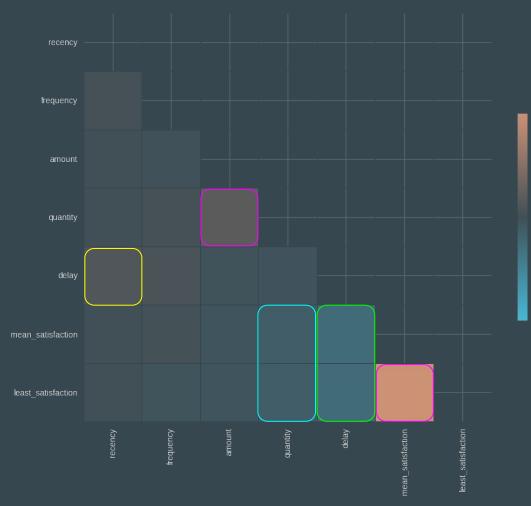
Corrélations

Corrélations structurelles

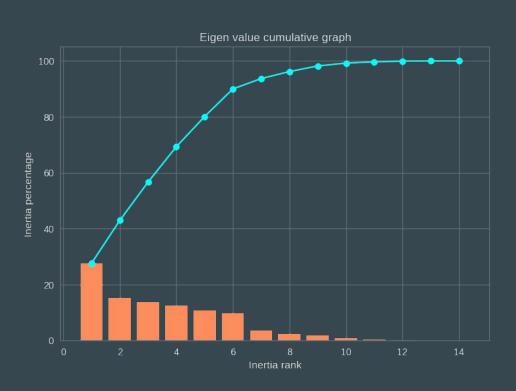
Insatisfaction de la livraison

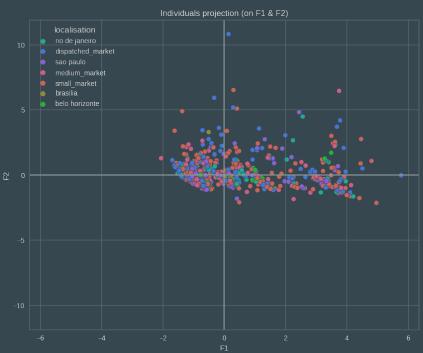
• Insatisfaction d'un produit

• Dégradation de la livraison?

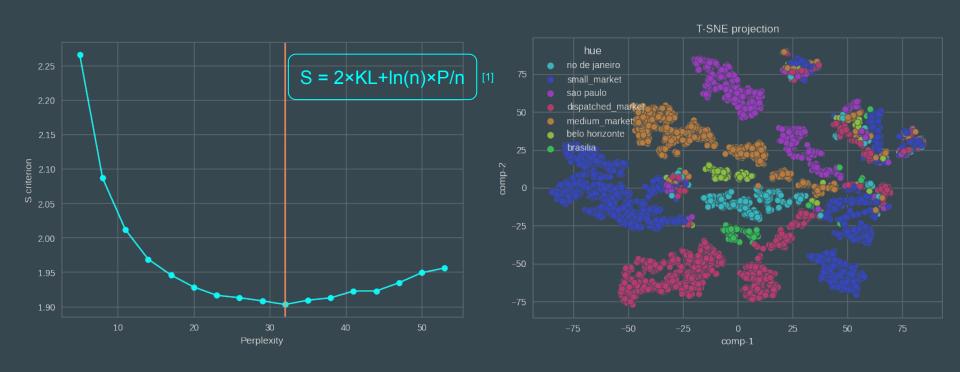


Réduction de dimension - PCA





Réduction de dimension - t-SNE



Modélisation

Contraintes

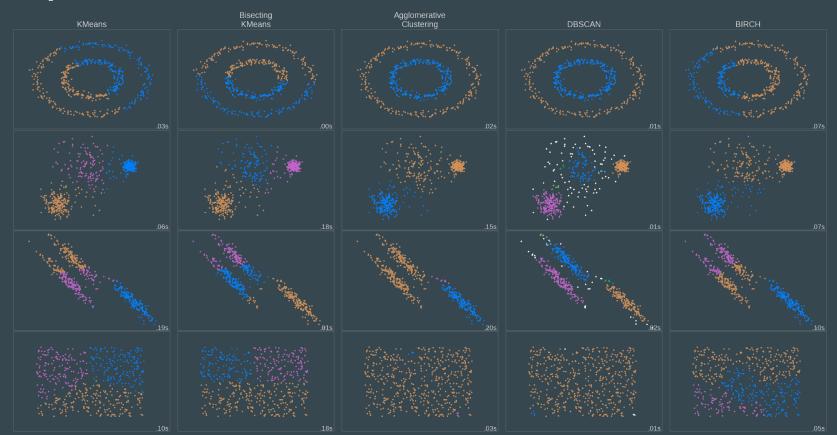
Entraînement d'un modèle

- Stabilité
 - → Modélisation stable
- Quantité des données
 - → Temps d'entraînement
 - **→** Segmentation pertinente

Segmentation actionnable

- Feature engineering
 - **⇒** Explicabilité des relations
- Forme des clusters
 - → Clusters identifiables (nombre)
 - ➡ Clusters représentatifs (taille)

Comparaison initiale



RFM - Filtrage

Aglomerative Clustering

- Taille des données
 - → Trop lent à entraîner

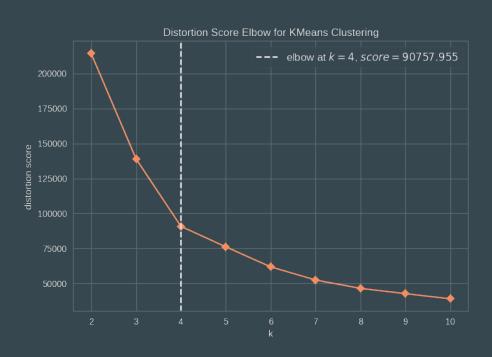
Birch

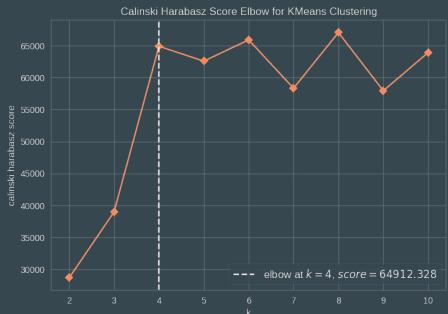
- Taille des clusters
 - → Clusters trop éparses

DBSCAN

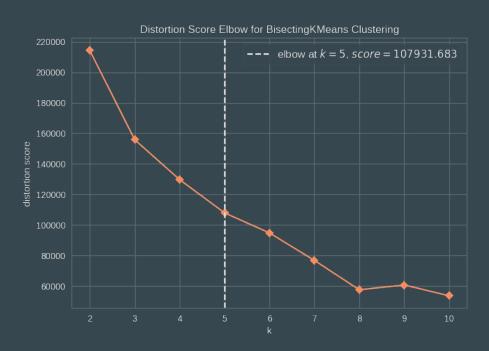
- Taille des données
 - → Trop lent à entraîner
- Taille des clusters
 - → Clusters trop éparses
- Nombre de clusters
 - → Trop de mini-clusters

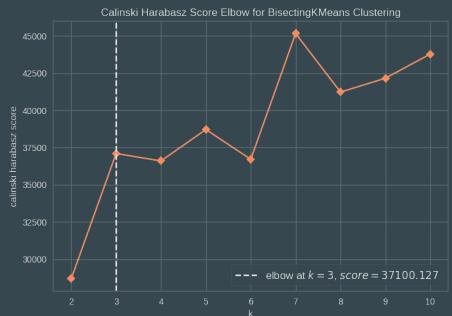
RFM - KMeans





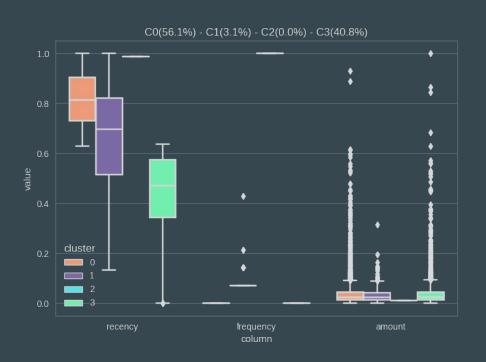
RFM - Bisecting KMeans



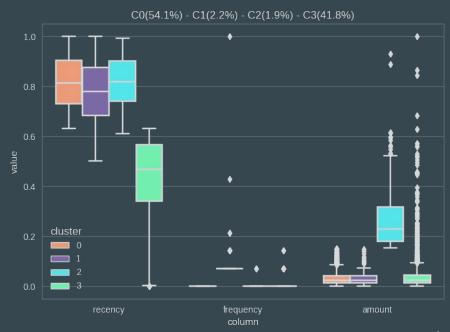


RFM

KMeans k=4

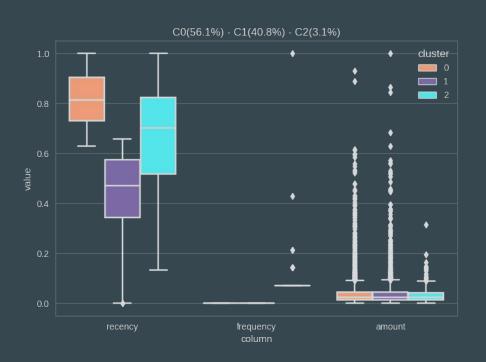


Biscecting KMeans k=4

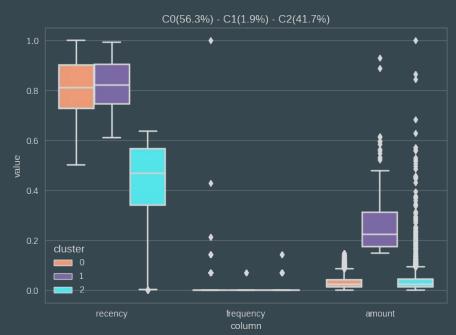


RFM

KMeans k=3



Biscecting KMeans k=3



Interprétation

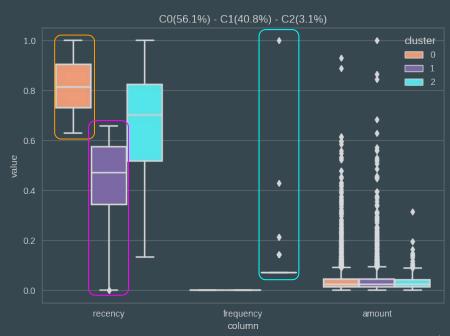
RFM

Nouveaux clients

Anciens clients

• Clients récurrents

• Montant pas utilisé ici



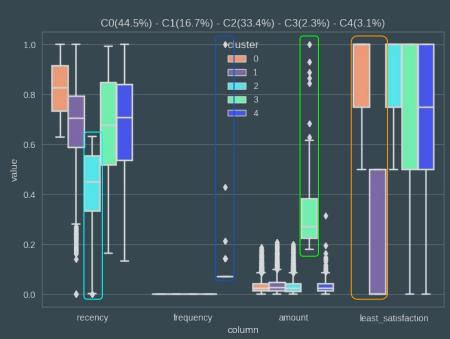
Satisfaction

• Partition satisfaction

Anciens clients

• Clients dépensiers

Clients récurrents

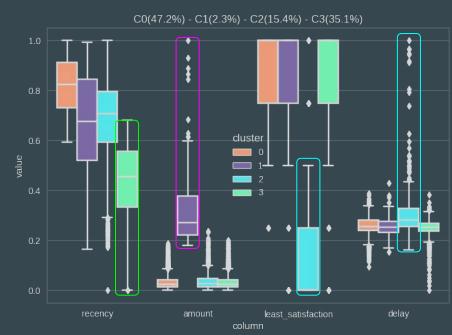


Satisfaction - délai

• Reste des clients

Clients dépensiers

- Clients insatisfaits / délais plus longs
- Ancients clients

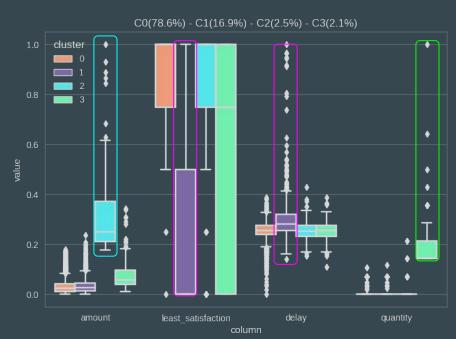


MSDQ

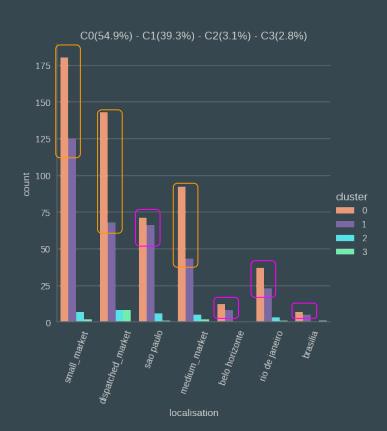
• Reste des clients

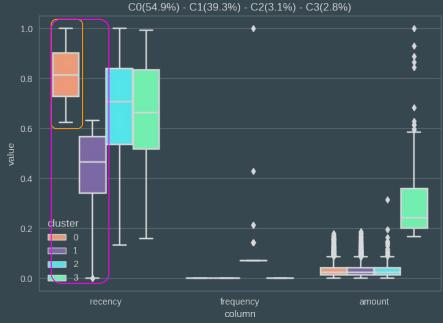
- Clients insatisfaits / délais plus longs
- Clients dépensiers

• Clients multi-achats

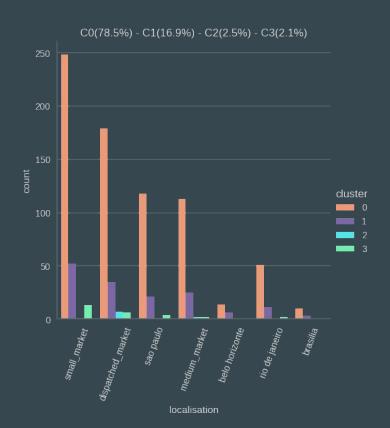


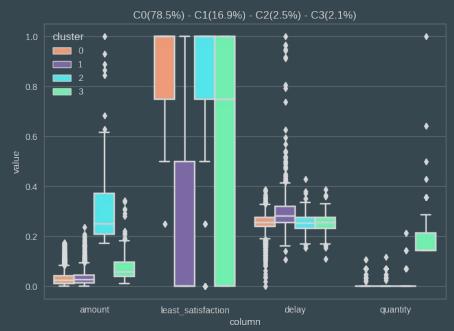
RFM - Localisation





MSDQ - Localisation





Maintenance

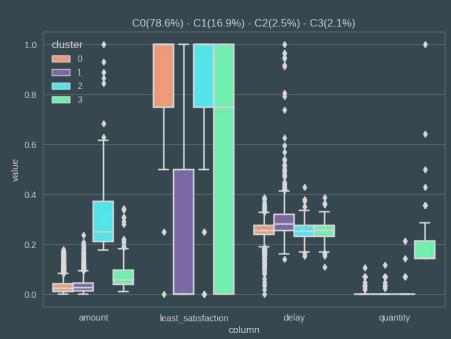
Modèle final

Clusters identifiables

Différenciation marketing

Robuste au data drift

MSDQ - KMeans k=4



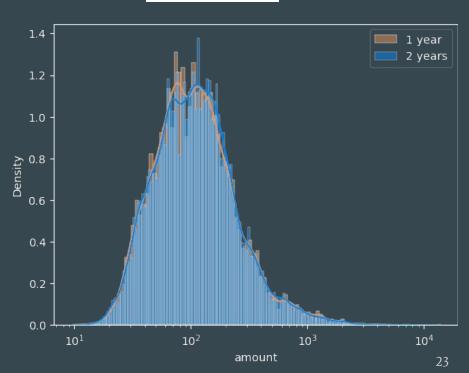
Data drift

Drift "naturel"

• Impact des tendances

Impact des crises

Drift du montant



Recommandation

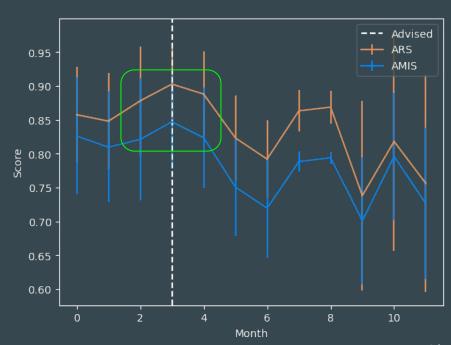
Scores ARI et AMI

• Plage de maintenance possible

• Robustesse face au drift

• Instabilité notable

Courbe de maintenance



Conclusion

Conclusion générale

Analyse rétrospective

- Segmentation
 - → Actionnable mais déterminée par les variables retenues
- Maintenance
 - → Fortement dépendante des variables retenues
- Algorithmes
 - → Pousser les comparaisons

Axes d'amélioration

- Feature engineering
 - → Ajouter un encoding numérique des vendeurs/villes
 - → Segmenter selon les habitudes d'achats (différents produits)
- Maintenance
 - → Analyser la segmentation dans le temps

Merci de votre attention.

•••

Des questions?