



HaloTech Academy

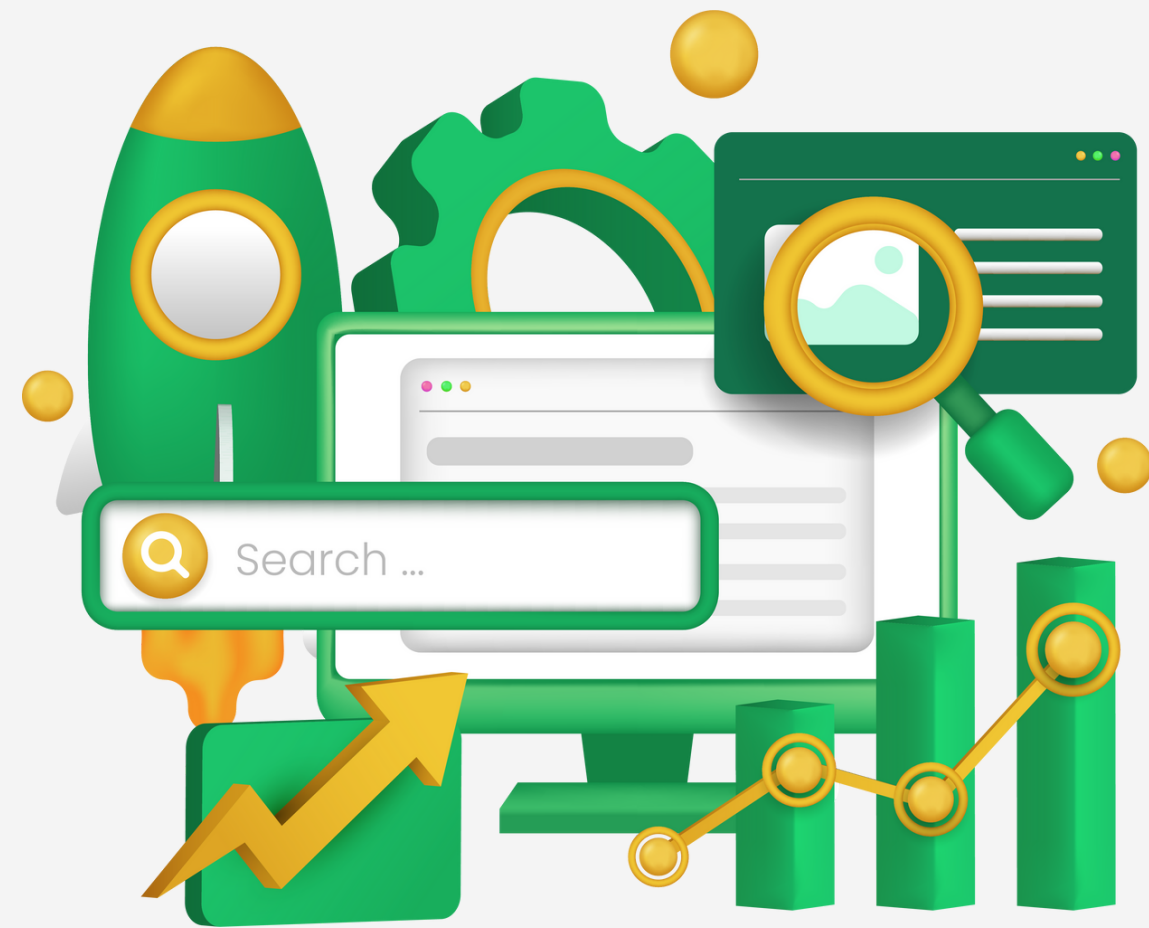


Conclusion



Goals:

Team Marketing ingin mengoptimasi *campaign results* terbaru.



The Campaign



Campaign yang akan dilakukan adalah tentang penjualan **produk baru** yang dijadwalkan untuk bulan depan.

Bagaimana kita mengoptimasi *campaign*?



Dengan membuat *predictive model* untuk mendapatkan *profit* yang maksimal. Serta, memahami karakteristik customers yang ingin membeli **produk baru** tersebut.

Bagaimana kita mengoptimasi *campaign*?



Dengan membuat *predictive model* untuk mendapatkan *profit* yang maksimal pada *marketing campaign* bulan depan. Serta, memahami karakteristik customers yang ingin membeli **produk baru** tersebut.

Predictive model yang dibuat akan digunakan untuk memprediksi customer yang tidak masuk ke **2240 sample customers**.

Dan jika kita sudah mengetahui customer mana saja yang berpotensi menerima *campaign* tersebut kita dapat membuat **targeted advertising campaigns**.



Bagaimana kita mengoptimasi *campaign*?



Dengan membuat *predictive model* untuk mendapatkan *profit* yang maksimal pada *marketing campaign* bulan depan. Serta, memahami karakteristik customers yang ingin membeli **produk baru** tersebut.

Namun, kita juga ingin memahami karakteristik customers yang ingin menerima campaign/membeli produk baru tersebut.

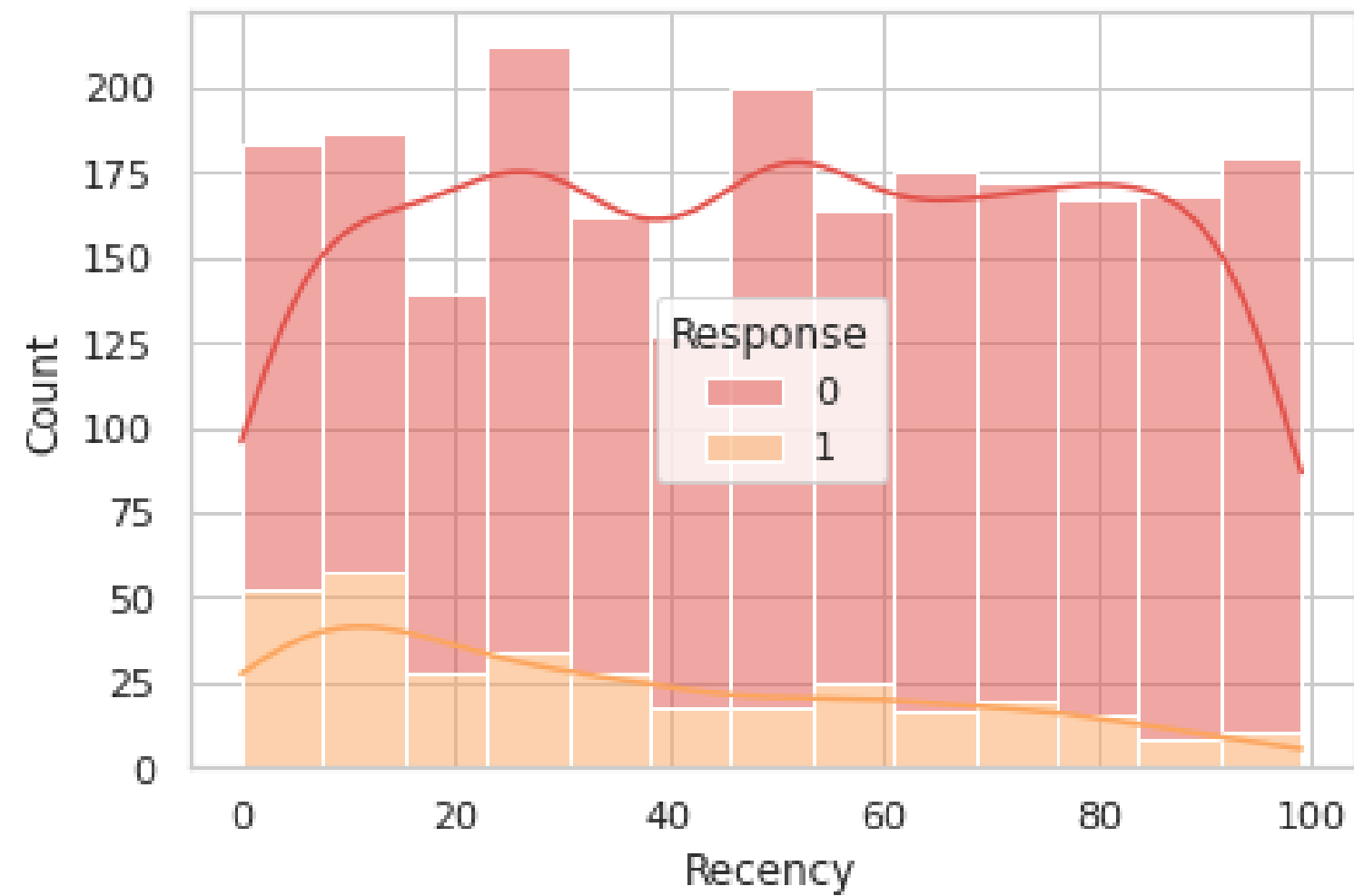


Top Important Features

- Recency
- Previous Campaign 1, 3 dan 5
- Customer Join Date
- Income
- Web Visitor
- Total Amount Spent



Recency



Customer yang belum lama membeli, cenderung menerima penawaran campaign terbaru.

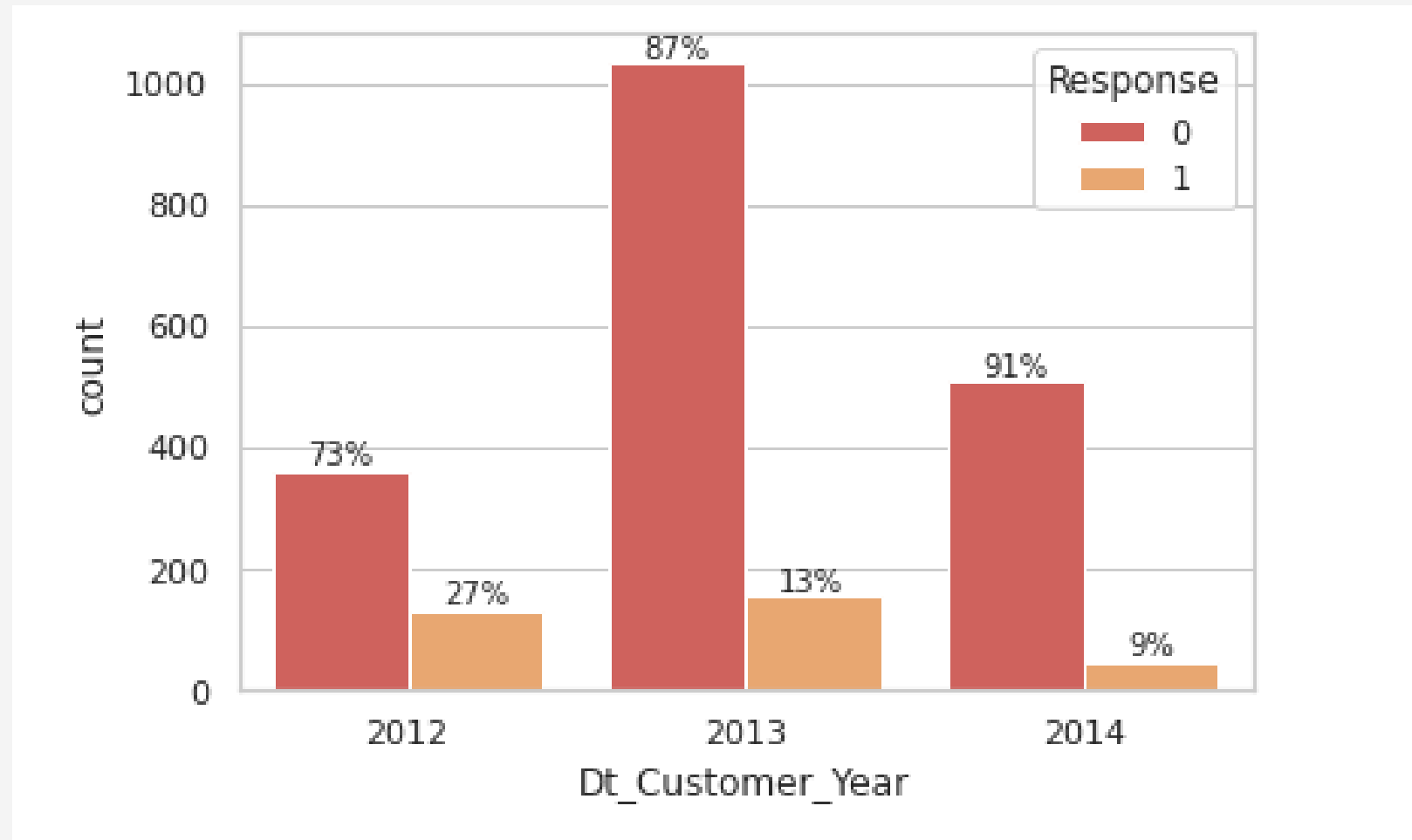
Previous Campaign

	Response
	1.000000
AcceptedCmp5	0.328182
AcceptedCmp1	0.293882
AcceptedCmp3	0.254144
AcceptedCmp4	0.176890
AcceptedCmp2	0.169249

Campaign 1, 3 dan 5 merupakan Campaign yang paling berkorelasi.

Note: Korelasi bukan berarti sebab-akibat

Customer Join Date



Semakin lama customer sudah join, semakin besar kemungkinan customer akan menerima penawaran campaign.

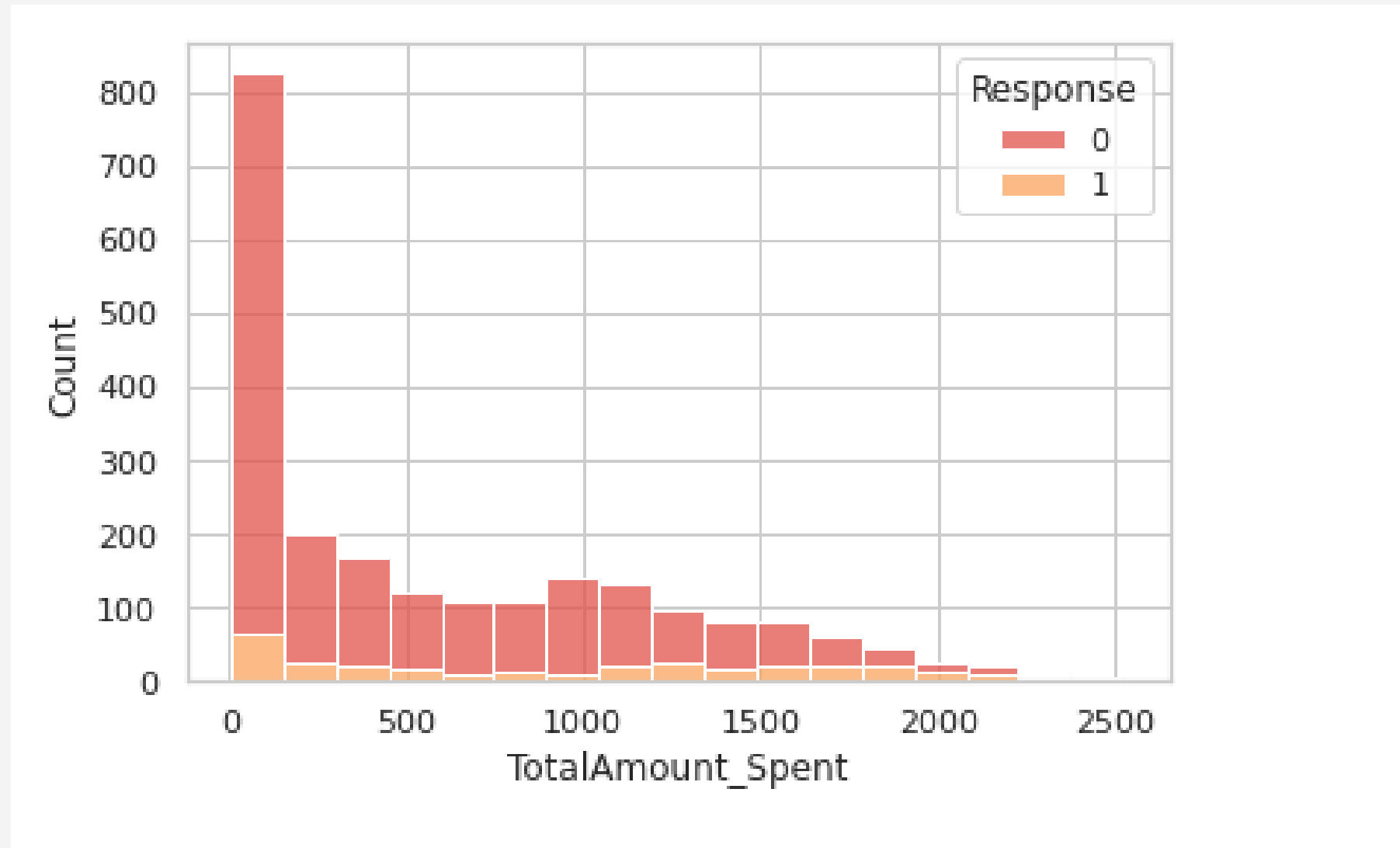
Web Visitor

	Response
NumWebVisitsMonth	-0.004449
Response	1.000000

Tidak memiliki korelasi, tapi berdasarkan shap value customer yang sering mengunjungi website cenderung menerima penawaran campaign.



Amount Spent



Jika customer sudah spent money di sekitaran 1000-2000 dollar, maka customer ini cenderung menerima penawaran campaign

More Ideas

- What are the most successful products?
- The underperforming channels?
- The best performing channels?
- Which country are the highest success rate campaign?



THANK YOU!

JANGAN LUPA SUBSCRIBE, LIKE, AND SHARE YAA



HaloTech Academy



HaloTechIn

