

****EDA****

Dans l'analyse exploratoire des données (EDA), on effectue une exploration préliminaire des données pour en comprendre la structure, la distribution et les relations entre les différentes variables.

Cela peut inclure des tâches telles que:

- 1-Identification des variables: comprendre quelles variables sont présentes dans les données et quel est leur type (quantitatif ou qualitatif).
- 2-Analyse des valeurs manquantes: identifier les observations ou les variables avec des valeurs manquantes et décider comment les traiter.
- 3-Résumé statistique: calculer les statistiques descriptives telles que la moyenne, la médiane, l'écart-type, la corrélation, etc.
- 4-Visualisation des données: créer des graphiques tels que des histogrammes, des boxplots, des scatterplots pour visualiser la distribution des variables et les relations entre elles.
- 5-Détection des valeurs aberrantes: identifier les valeurs aberrantes qui pourraient être des erreurs de mesure ou des observations extrêmes.
- 6-Exploration des relations entre les variables: analyser les relations entre les variables pour comprendre comment elles interagissent les unes avec les autres.

En général, l'EDA est une étape importante dans tout projet d'analyse de données, car elle permet de mieux comprendre les données et d'identifier les problèmes potentiels qui pourraient affecter les résultats de l'analyse.

En ce qui concerne la structuration, il est important d'ajouter un sommaire pour faciliter la navigation de google colab notebook.

****My Dataset** :Lead Scoring Case Study**

Étude de cas sur le scoring de leads

X-Education est une entreprise d'éducation qui vend des cours en ligne à des professionnels et utilise la publicité en ligne pour sa promotion. L'entreprise collecte des informations via différents canaux et considère comme un lead tout candidat qui s'enquiert d'un certain niveau d'éducation. Le taux de conversion des leads est typiquement de 30% pour ce niveau d'éducation. De plus, l'entreprise identifie des "Hot Leads" en fonction de certains critères. Le taux de conversion des leads est inférieur au nombre d'inscriptions. L'entreprise a fixé un objectif de réaliser 80% des inscriptions totales.

Objectif de l'étude de cas

Aider à atteindre les objectifs potentiels.

Avoir une approche alternative prête au cas où les exigences de l'entreprise changeraient à l'avenir et être flexible.

-Pour cela j'ai suivi 3 steps:

Step 1: Reading and Inspecting Data

Step 2: Data Quality Check and Cleaning

Step 3: Exploratory Data Analysis(EDA)