Modèle de Classification en Marketing

Personnalisation des recommandations des produits dans le cadre d'un site E-commerce

Comment personnaliser et recommander des produits pertinents aux utilisateurs afin d'améliorer l'expérience client et augmenter le taux de conversion ?

En résumé, cette problématique est cohérente avec une thématique de classification en marketing, car elle vise à établir des relations qualitatives pour prendre des décisions stratégiques éclairées.

Variable décisionnelle : catégories de produits

Lien de téléchargement du jeu de données

https://www.kaggle.com/datasets/kartikeybartwal/ecommerce-product-recommendation-collaborative

DataSet

Ce jeu de données contient des profils utilisateurs essentiels pour la prédiction des catégories des produits pour personnaliser l'expérience e-commerce. La personnalisation améliore l'engagement des utilisateurs et les taux de conversion en proposant des recommandations de produits et des stratégies marketing adaptées aux préférences et comportements individuels.

Attributs des utilisateurs :

Modèle de Classification en Marketing

User_ID: Identifiant unique pour chaque utilisateur, facilitant le suivi et l'analyse.

Âge: Fournit des informations sur les préférences démographiques.

Genre : Permet des recommandations et ciblages spécifiques au genre.

Localisation : Catégorisée en zones suburbaines, rurales ou urbaines, influençant les préférences d'achat.

Revenu : Indique le pouvoir d'achat et les capacités financières.

Intérêts: Thèmes comme sport, mode, technologie, orientant les recommandations.

Dernière connexion (jours) : Montre la fréquence d'engagement.

Fréquence d'achat : Indique les habitudes d'achat et la fidélité.

Valeur moyenne des commandes : Cruciale pour les stratégies de tarification et promotions.

Dépenses totales : Montre la valeur à vie et les comportements d'achat.

Catégories de produits : Informent les recommandations personnalisées.

Pages consultées : Reflet de l'activité et des intérêts de navigation.

Abonnement à la newsletter : Identifie les utilisateurs pour des campagnes marketing ciblées.