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.

Modèle de Classification en Marketing

Attributs des utilisateurs :

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.