**Bank Marketing Campaign Dataset**

**Contexte**

L’objectif est de trouver les meilleures stratégies pour améliorer la prochaine campagne marketing d’une institution financière.  
Pour y parvenir, il faut analyser la dernière campagne réalisée par la banque et identifier les **schémas et tendances** qui permettront de définir des stratégies plus efficaces à l’avenir.

**Source**

Moro et al., 2014 — S. Moro, P. Cortez et P. Rita. *A Data-Driven Approach to Predict the Success of Bank Telemarketing*. Decision Support Systems, Elsevier, 62:22-31, juin 2014.

**Licence**

CC0 : Domaine public

**À propos du fichier**

Ce jeu de données classique de marketing bancaire a été initialement publié sur l’**UCI Machine Learning Repository**.  
Il fournit des informations sur une campagne marketing d’une institution financière et doit être analysé pour identifier des moyens d’améliorer l’efficacité des futures campagnes.

**Variables d’entrée**

**Données client**

1. **age** : Âge du client (numérique)
2. **job** : Type d’emploi (*admin.*, *unknown*, *unemployed*, *management*, *housemaid*, *entrepreneur*, *student*, *blue-collar*, *self-employed*, *retired*, *technician*, *services*)
3. **marital** : Statut marital (*married*, *divorced*, *single*) — *divorced* inclut les divorcés et les veufs(ves)
4. **education** : Niveau d’éducation (*unknown*, *secondary*, *primary*, *tertiary*)
5. **default** : Crédit en défaut ? (*yes*, *no*)
6. **balance** : Solde annuel moyen (en euros) (numérique)
7. **housing** : Prêt immobilier ? (*yes*, *no*)
8. **loan** : Prêt personnel ? (*yes*, *no*)

**Données liées au dernier contact de la campagne en cours**

1. **contact** : Type de communication (*unknown*, *telephone*, *cellular*)
2. **day** : Jour du dernier contact dans le mois (numérique)
3. **month** : Mois du dernier contact (*jan*, *feb*, *mar*, …, *nov*, *dec*)
4. **duration** : Durée du dernier contact (en secondes) (numérique)

**Autres attributs**

1. **campaign** : Nombre de contacts effectués pendant cette campagne (numérique, inclut le dernier contact)
2. **pdays** : Nombre de jours depuis le dernier contact lors d’une campagne précédente (numérique, -1 si jamais contacté auparavant)
3. **previous** : Nombre de contacts effectués avant cette campagne (numérique)
4. **poutcome** : Résultat de la campagne marketing précédente (*unknown*, *other*, *failure*, *success*)

**Variable cible (sortie)**

1. **y** : Le client a-t-il souscrit un dépôt à terme ? (*yes*, *no*)