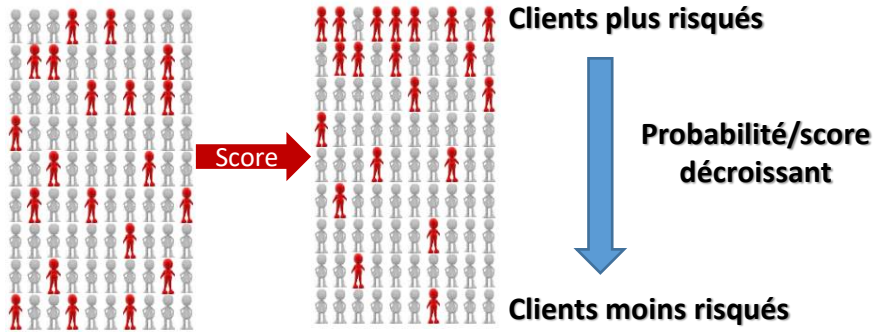


FICHE DE SCORE  
Ciblage des 2000 clients les plus susceptibles de résilier pour la campagne de rétention

1 Équipe Data Science



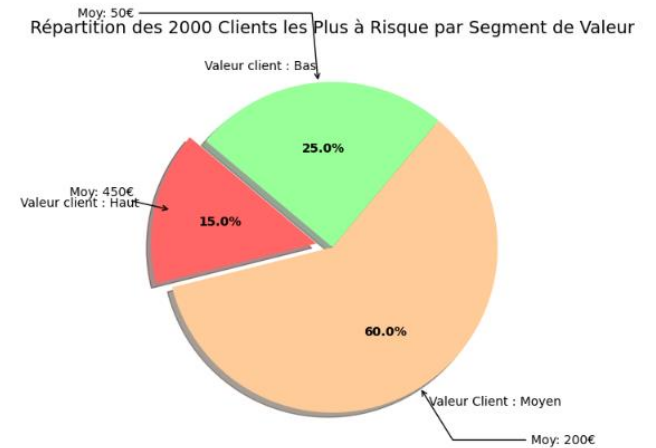
Une analyse rigoureuse par notre équipe Data Science a abouti à un outil prédictif performant, conçu pour anticiper avec une grande fiabilité les résiliations de contrat.

2 Profil Clients Risqués

| Élément Analytique                         | % de Clients à Risque |
|--|-----------------------|
| Engagement dépassé                         | 92%                   |
| Réduction de forfait et faible utilisation | 81%                   |
| Migration et services limités              | 70%                   |
| Clients de moins de 40 ans                 | 63%                   |
| Ancienneté < 24 mois                       | 72%                   |
| Sans engagement récent                     | 55%                   |

Caractéristiques des 2000 clients les plus susceptibles de résilier, utiles pour renforcer la stratégie commerciale.

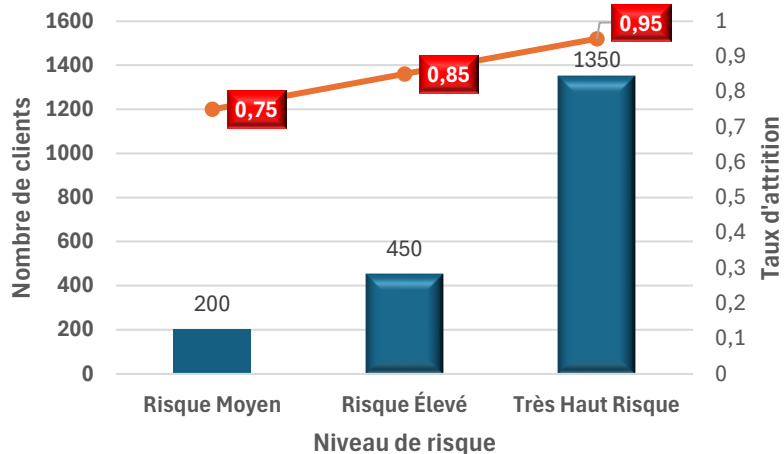
3 Montant Sous Risque



Répartition du risque financier lié aux 2000 clients susceptibles de résilier prochainement

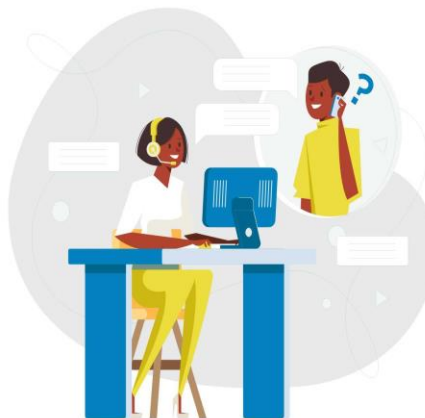
4 Niveaux Risques

Répartition des 2000 clients ciblés selon leur niveau de risque



5 Action Marketing

Recommandation : Actions marketing ciblées basées sur l'analyse des risques



6 Prévision d'impact

Inversion anticipée de la tendance de résiliation grâce à la campagne de rétention (La campagne de rétention entraînera une inversion de la tendance à la résiliation en 2023)

