

SciData Solutions

Dokumen Laporan Final Project

(dipresentasikan setiap sesi mentoring)





Problem statement

O Marketing campaign yang dilakukan sebuah perusahaan tidak efisien dengan conversion rate 15,03%.

Role

PT SciData Solution sebagai tim data scientist yang bertanggung jawab untuk memberikan solusi dari performa kampanye marketing.

a. Nizar : Lead Data Science

b. Alvin : Machine Learning Engineer

c. Fahad : Data Engineer

d. Afriansyah : Machine Learning Engineer

e. Tsaniya : Bl Analytics

f. Rizky : Data Engineer

g. Vida : Data Analyst

h. Reynal : Machine Learning Engineer

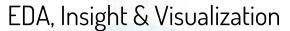


Goal

- Meningkatkan efisiensi marketing respon pelanggan
- Memperkirakan tingkat respon pelanggan melalui faktor faktor yang berpengaruh dan tingkat efektivitas kampanye pemasaran online.

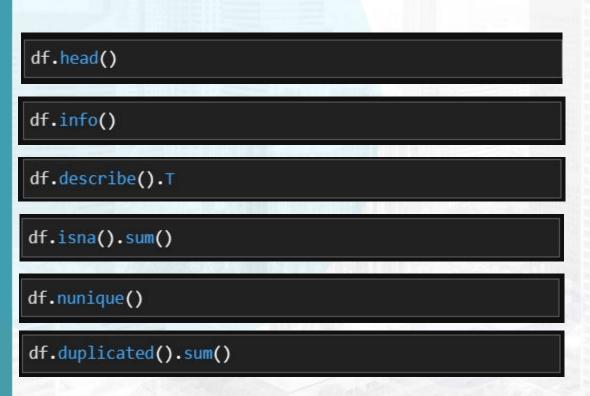
Objective

- Menghasilkan model yang dapat memprediksi customer yang memberi respon
- Metric
 - conversion rate



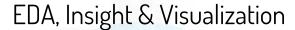


DESCRIPTIVE STATISTICS



dari semua metode yang digunakan menghasilkan beberapa informasi seperti :

- Type data didominasi oleh data numeric
- Terdapat nilai null pada kolom Income
- Pada nilai unique data kolom ID hanya menunjukan nomor identitas pada setiap customer terlihat dari jumlah unique nya sama dengan jumlah row yang ada
- Terdapat data yang aneh pada kolom income dimana nilai maximum mencapai ~600,000
- Pada kolom year_birth terdapat keanehan pada nilai minimum yang ekstrem
- Terdapat beberapa kolom yang familiar yaitu pada kolom dengan nama Mnt, Num, Accepted.
- Kolom Z_ mempunyai indikasi konstanta karena tidak ada perubahan pada setiap deskripsi statistiknya
- Kolom Accepted memiliki type numeric tetapi hanya memiliki nilai 0 dan 1 sehingga merupakan data categorical binary





DESCRIPTIVE STATISTICS

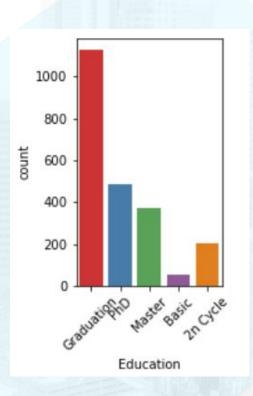
Homework Questions

- 1. Apakah ada kolom dengan tipe data kurang sesuai, atau nama kolom dan isinya kurang sesuai?
 - Dt_customer tipe datanya kurang sesuai
- 2. Apakah ada kolom yang memiliki nilai kosong? Jika ada, apa saja?
 - kolom income memiliki null value
- 3. Apakah ada kolom yang memiliki nilai summary agak aneh? (min/mean/median/max/unique/top/freq)
 - terdapat beberapa kolom yang memiliki type numeric tetapi merupakan tipe binary yaitu kolom Accepted,
 complain, dan response terlihat dari nilai quartiles yang 0
 - kolom Z_ memiliki nilai konstant dilihat dari min, max, dan quartiles yang memiliki nilai sama

EDA, Insight & Visualization



UNIVARIATE ANALYSIS

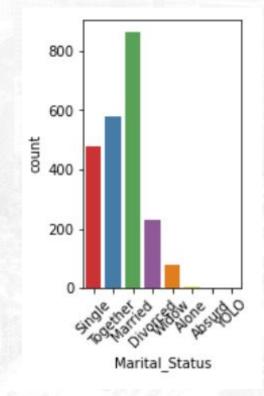


1. Education

- Kategori pendidikan terdiri dari beberapa level termasuk 'Graduation', 'PhD', 'Master', '2n Cycle', 'Basic', dan 'Unknown'.
- Kategori 'Graduation' mendominasi di antara kategori pendidikan lainnya.

2. Marital_Status

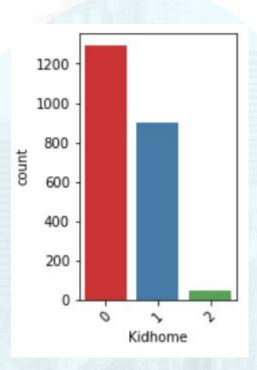
- Kategori status pernikahan terdiri dari beberapa jenis diantaranya 'Married', 'Single', 'Divorced', 'Together', 'Widow', dan 'Alone'.
- Kategori 'Married' dan 'Together' adalah yang paling umum.



EDA, Insight & Visualization





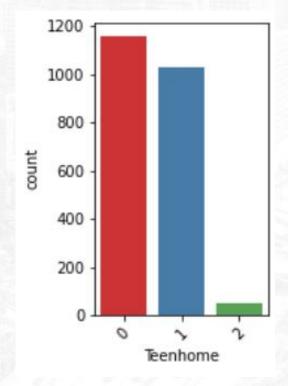


3. Kidhome

- Pada kolom ini menunjukkan jumlah anak di dalam sebuah keluarga.
- Mayoritas suatu keluarga dalam dataset tidak memiliki anak (nilai 0).

4. Teenhome

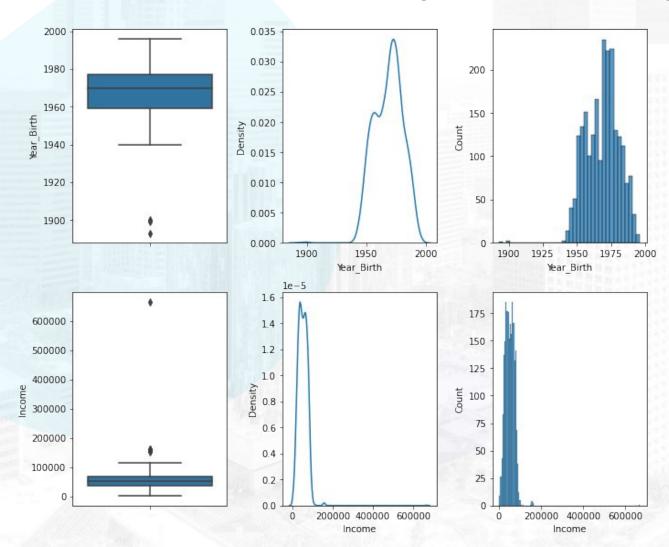
- Kolom ini menunjukkan jumlah remaja yang ada dalah suatu keluarga.
- Mayoritas suatu keluarga dalam dataset tidak memiliki remaja (nilai 0).







UNIVARIATE ANALYSIS



1. Year_Birth

- Distribusi tahun kelahiran terlihat cukup normal dengan sedikit kemiringan negatif (skewed).
- Distribusi yang menjadi puncak di sekitar tahun 1970-1980

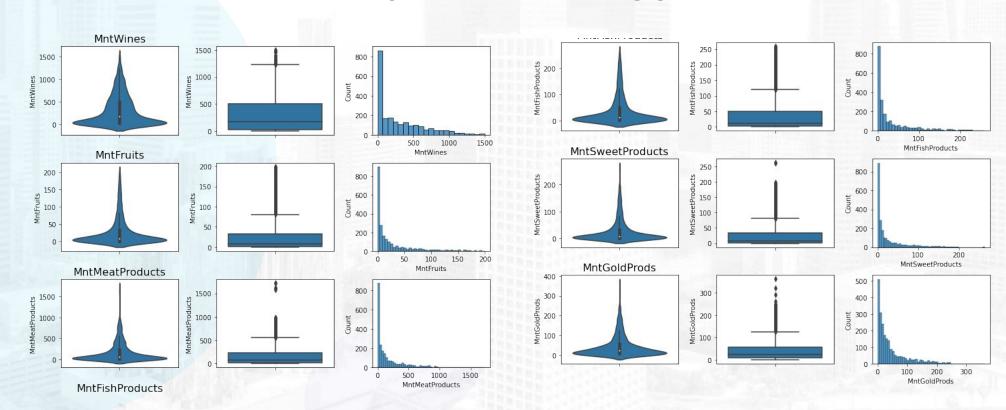
2. Income

- Distribusi pendapatan terlihat cenderung condong ke kanan (positively skewed).
- Terdapat beberapa outlier di sebelah kanan yang menunjukkan adanya pendapatan yang sangat tinggi.

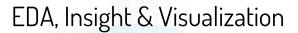


EDA, Insight & Visualization

UNIVARIATE ANALYSIS

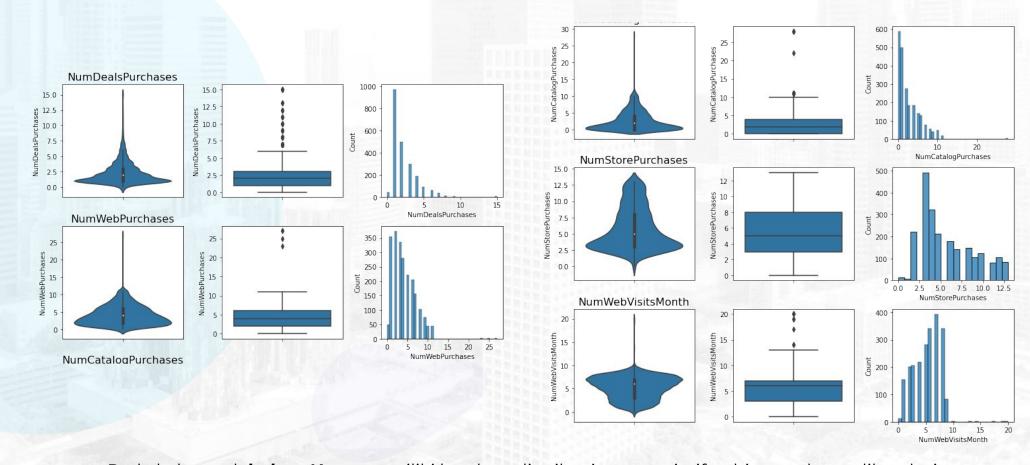


pada kelompok **kolom Mnt** dengan data visualisasi disamping memiliki distribusi yang familiar dengan positive skewed

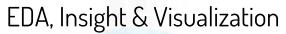




UNIVARIATE ANALYSIS

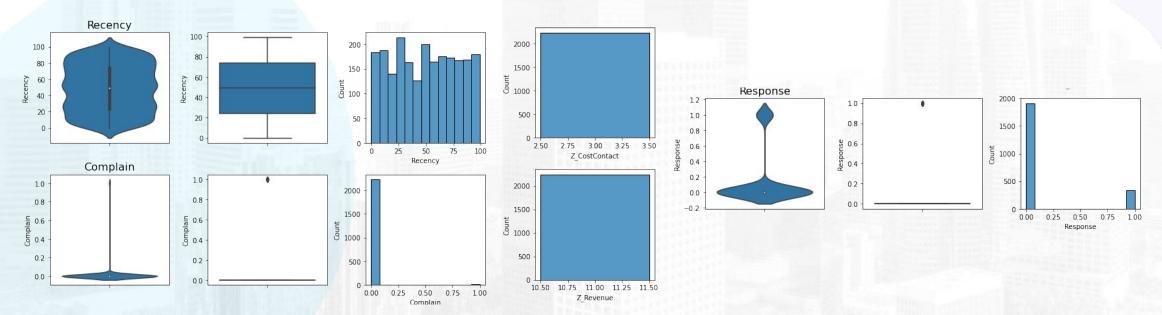


Pada kelompok **kolom Num** memiliki karakter distribusi yang variatif, sehingga dapat diketahui aktivitas pada bisnis berbeda-beda





UNIVARIATE ANALYSIS



1. Recency

- Distribusi Recency jumlah hari sejak pembelian terlihat cukup normal dengan sedikit "kemiringan positif (skewed)".
- Tidak ada nilai yang mendominasi atau outlier yang mencolok pada Recency.

2. Complain

Pada kolom Complain dapat diketahui customer cenderung tidak memberikan komplain

3. Z_ column

Kolom Z_ dapat terlihat dengan jelas jika kolom tersebut merupakan konstanta

4. Response

Kolom Response memiliki ketidak seimbangan pada nilainya, yang cenderung tidak memberika response(0).





UNIVARIATE ANALYSIS

Tindakan pada saat pre-processing

Berikut dibawah ini adalah beberapa tindakan yang dapat diambil saat melakukan data preprocessing:

- Untuk kolom 'Education', dapat dilakukan pengelompokan kategori baru yang spesifik ke dalam kategori yang lebih umum untuk mengurangi jumlah kategori yang terlalu banyak.
- Pada kolom 'Income' dan 'MntWines', perlu dilakukan penanganan outlier dan normalisasi data agar distribusi menjadi lebih normal.
- Kolom 'Z_CostContact' dan 'Z_Revenue' dapat dihapus karena tidak terlalu memberikan informasi yang penting dalam analisis.
- Untuk kolom dengan kategori yang tidak seimbang seperti 'Marital_Status' dan 'Response', dapat dilakukan teknik pengelompokan atau pengurangan kategori agar distribusi menjadi lebih seimbang.
- Perlu dilakukan pengecekan dan penanganan terhadap missing values, duplikasi data, dan penyimpangan data lainnya yang mungkin ada dalam dataset.

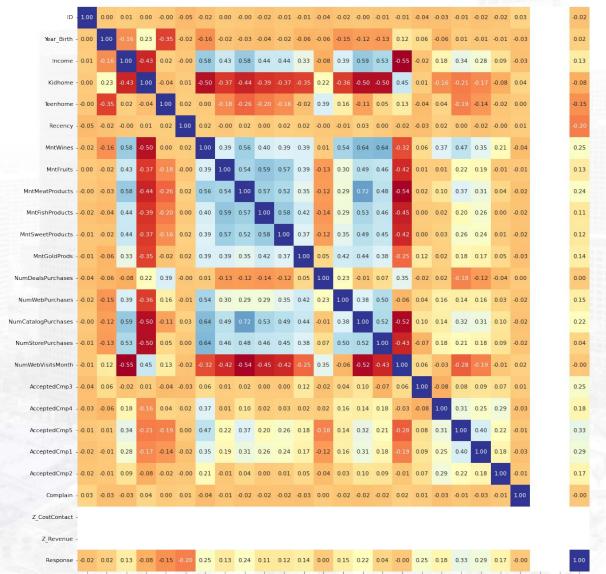


EDA, Insight & Visualization

MULTIVARIATE ANALYSIS

- Dari Korelasi heatmap didapatkan insight dalam kolom Z_CostContact dan Z_Revenue tidak berpengaruh dalam fitur. dan terdapat korelasi yang lebih dari 0,7 yaitu korelasi antara kolom MntMeatProducts dan NumCatalogPurchases.
- Korelasi terhadap Response mayoritas memiliki korelasi rendah

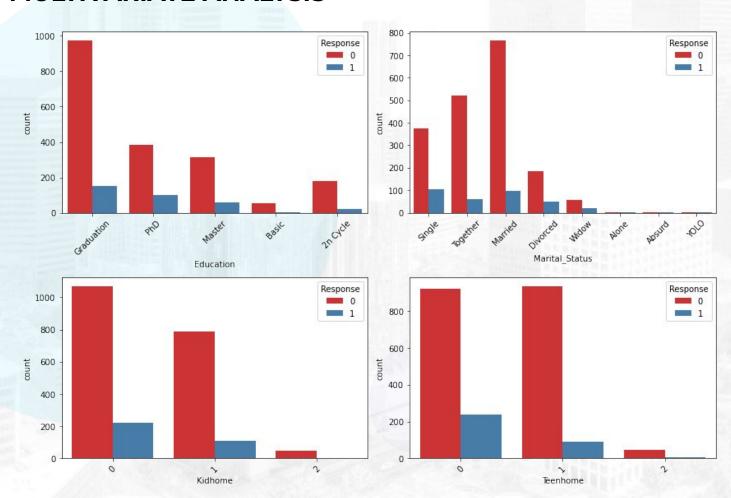




EDA, Insight & Visualization

Rakamin

MULTIVARIATE ANALYSIS



Perbandingan respon dengan sample kolom

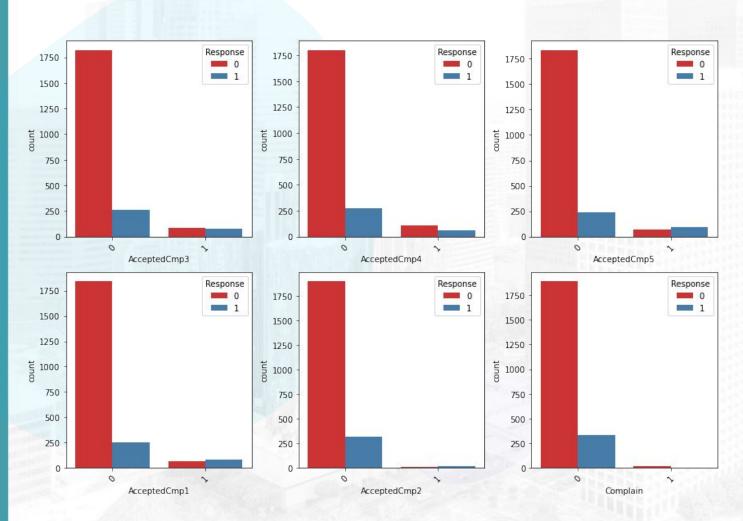
	Education	on	0	1 pe	ercent(1	.)	
0	Graduatio	on 9	75 1	52	6.7	9	
1	Pl	hD 3	85 1	01	4.5	1	
2	Mast	er 3:	13	57	2.5	4	
4	2n Cyc	le 18	81	22	0.9	8	
3	Bas	ic !	52	2	0.6	9	
	Marital_S	tatus	0	1	percer	t(1)	
0	S	ingle	374	106		4.73	
2	Mai	rried	766	98		4.38	
1	Tog	ether	520	60		2.68	
3	Div	orced	184	48		2.14	
4	1	Widow	58	19		0.85	
5		Alone	2	1		0.04	
6	Al	bsurd	1	1		0.04	
7		YOLO	1	1		0.04	
	Kidhome	0	1	perd	cent(1)		
0	0	1071	222		9.91		
1	1	789	110		4.91		
2	2	46	2		0.09		
	Teenhome	0	1	per	cent(1)		
0	0				10.58		
1	1	938	92		4.11		
2	2	47	5		0.22		

Tabel persentase seluruh data Respon

EDA, Insight & Visualization



MULTIVARIATE ANALYSIS



Categorical multivariate chart and data comment

1. AcceptedCmp columns

Pada setiap campaign memiliki bergam persentase beragam pada respon, campaign dengan persentase respon tertinggi dimiliki campaign2 tetapi memiliki accept terkecil diantara yang lain. Campaign lainnya yang memiliki dampak cukup signifikan > 50% yaitu pada Campaign1 dan Campaign5.

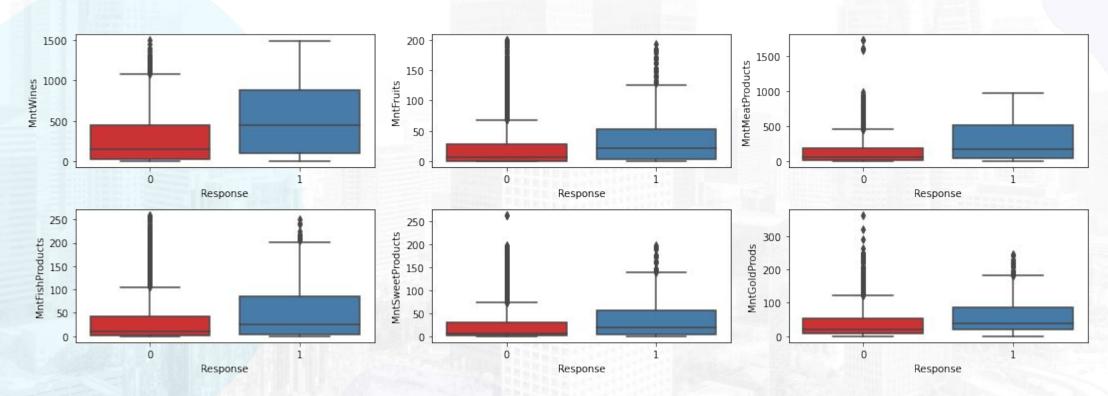
2. Complain

Pada data complain Respon terlihat jelas cenderung positif pada customer tanpa complain

EDA, Insight & Visualization



MULTIVARIATE ANALYSIS

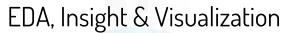


Categorical multivariate chart and data comment

1. Mnt columns

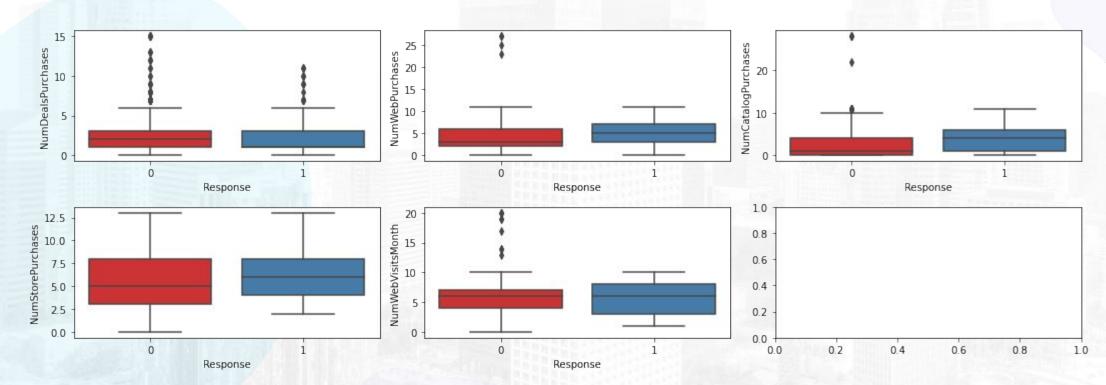
Pada kelompok kolom ini terdapat perbedaan distribusi terhadap response dimana penerima response memiliki nilai Mnt atau spend yang lebih tinggi dari pada yang tidak merespon







MULTIVARIATE ANALYSIS



Numerical multivariate chart and data comment

1. Nums columns

Pada kelompok kolom ini terdapat beberapa perbedaan pada setia kolomnya pada kolom NumWebPurchases, NumCatalogPurchases,NumWebVisitsMonth memiliki distribusi yang signifikan terhadap response, sedangkan pada kolom NumDealsPurchases, NumStorePurchases tidak ada perbedaan yang signifikan

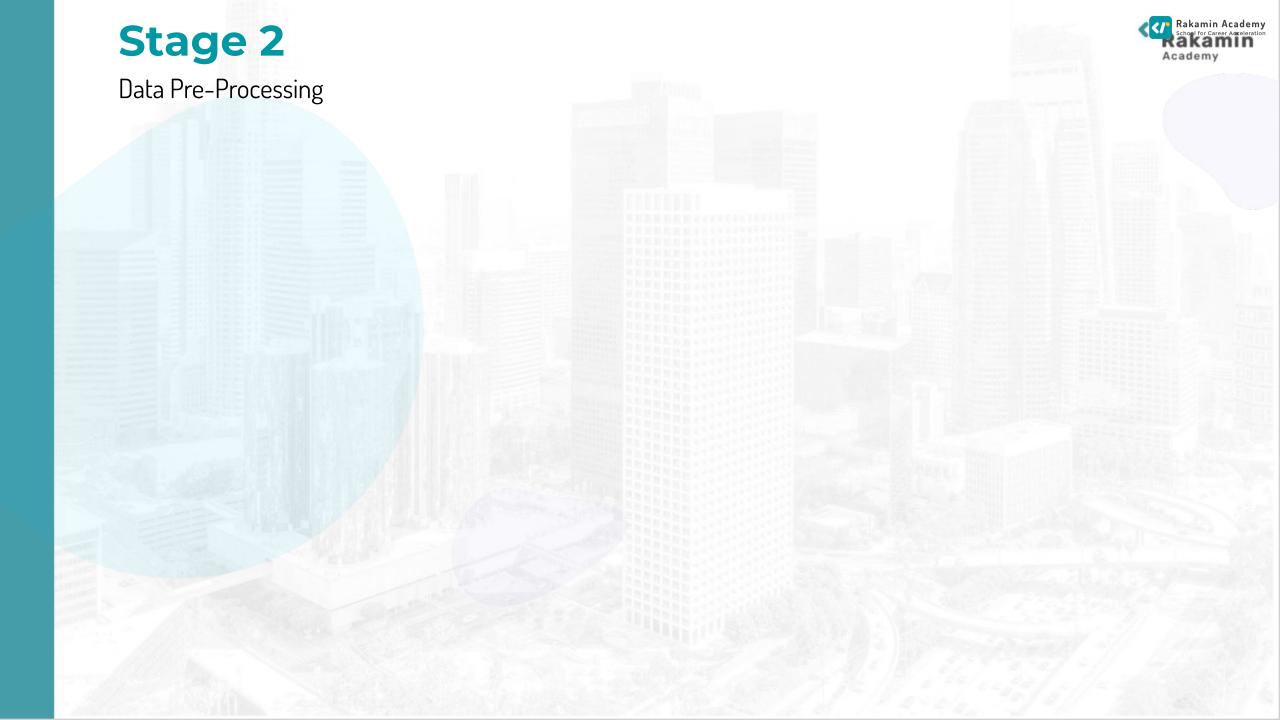


EDA, Insight & Visualization



BUSINESS INSIGHT

- Pada kolom Education customer dengan background pendidikan Graduation,PhD,Master memiliki tingkat response yang tinggi sehingga dengan mentargetkan campaign pada parameter tersebut dapat meningkatkan conversion rate.
- Pada kolom Marital terdapat beberapa kelompok yang memiliki respon yang tinggi sehingga perlu disegmentasi lebih lanjut untuk mendapatkan target yang lebih terfokus untuk meningkatkan respon
- Pada kolom Kidhome dan Teenhome memiliki korelasi negatif sehingga mentargetkan customer dengan jumlah Kidhome dan Teenhome < 2 dapat meningkatkan response customer.
- Dari segi jenis campaign yang memiliki tingkat respon yang tinggi, campaign 1 dan 5 dapat menjadi opsi untuk meningkatkan conversion rate pada campaign selanjutnya
- Pada segi jumlah pembelian terdapat perbedaan yang jelas pada jenis produk Wines sehingga campaign pada target customer yang membeli produk Wines dapat meningkatkan response campaign.
- Customer yang cenderung response memiliki aktivitas yang tinggi pada pembelian Catalog sehingga dapat menjadi alternatif campaign untuk difokuskan pada aktivitas tersebut untuk meningkatkan response





Machine Learning Modelling & Evaluation



Final Preparation