

---

# EDA Hypothesis

# 1st hypothesis

**sqft\_living vs price**

**Very large houses have extremely high sale prices.**

- Houses with **10,000+ sqft** sold for **\$6M to \$22M**.
- That suggests a **strong positive relationship** between living space and price.



:	sqft_living	price
0	13540.000	2280000.000
1	12050.000	7700000.000
2	10040.000	7060000.000
3	9890.000	6890000.000
4	9640.000	4670000.000

## 2nd hypothesis

Zip codes Seattle downtown are: 98112

I found 269 houses ID with this zipcode but they have different sizes



## 2. Exemples

À la fin de cette section, votre public doit être en mesure de visualiser les éléments suivants :

→ **Quoi**

Quel problème allez-vous résoudre avec votre solution ?

→ **Qui**

Expliquez le cas particulier d'une personne qui aurait besoin de votre solution.



### Astuce

Exposez le problème à travers une **histoire**, mettant en scène une personne, de préférence.



## Voici Alberto.

Il a récemment déménagé de l'Espagne pour s'installer dans une petite ville d'Irlande du Nord.

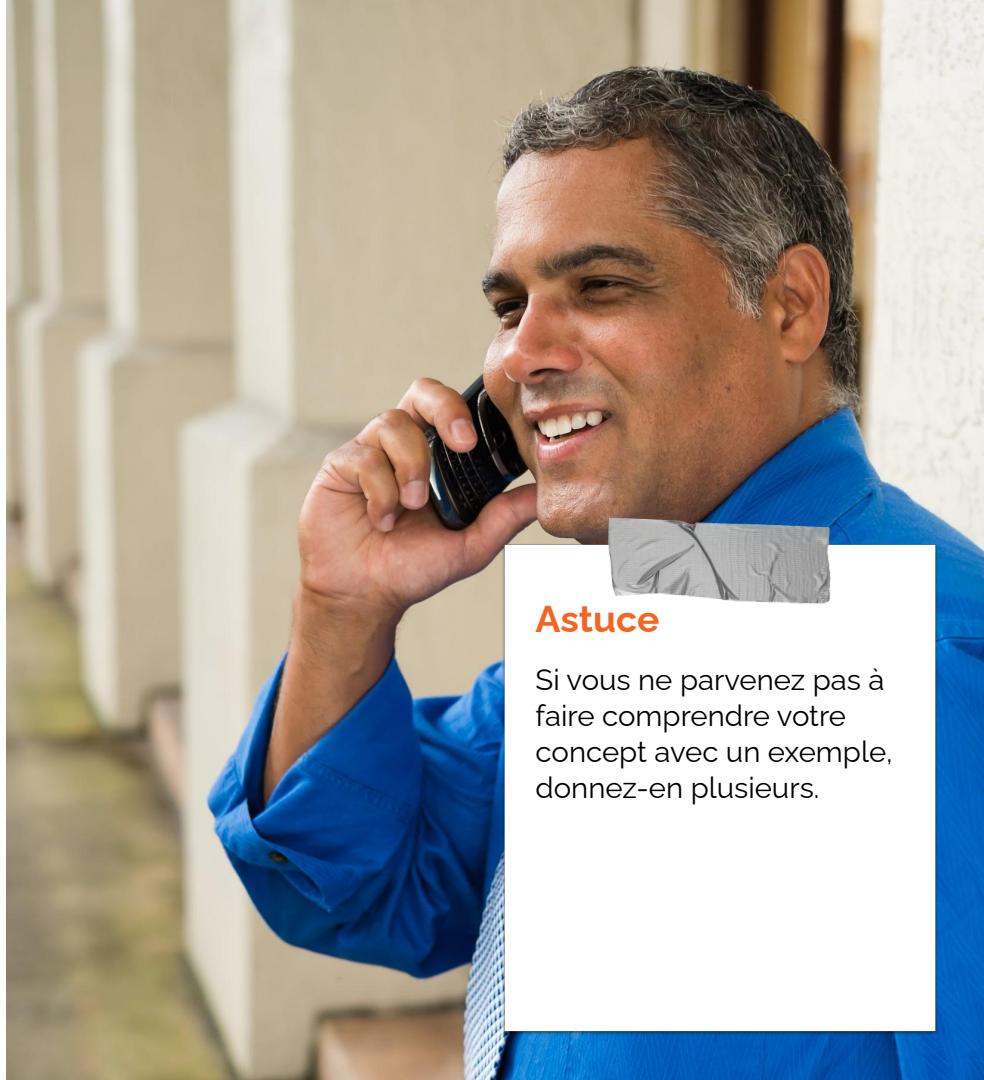
Il aimait le football, mais il craint de ne pas pouvoir communiquer avec l'entraîneur ou ses coéquipiers.

# Voici Marcos.

Il a récemment ouvert un magasin de photo près du Louvre à Paris.

Ses clients, pour la plupart des touristes, parlent de nombreuses langues différentes, ce qui rend toute communication difficile au-delà de la simple transaction.

*Histoire imaginée à titre d'illustration uniquement*



## Astuce

Si vous ne parvenez pas à faire comprendre votre concept avec un exemple, donnez-en plusieurs.



La barrière de langue a laissé à Alberto une mauvaise impression et cela pénalise l'affaire de Marco.

#### Astuce

Si possible, prenez des exemples de situations très différentes dans lesquelles votre solution est utile.

## Puis, Marco a découvert Google Traduction

Il demande à ses clients d'expliquer leurs problèmes d'appareil photo dans l'application.

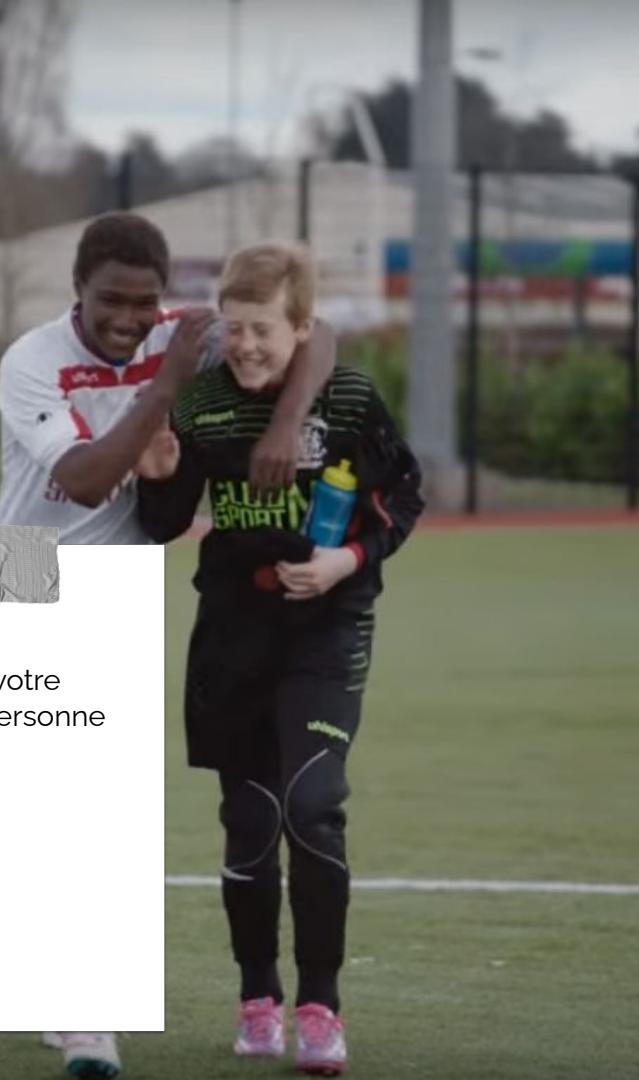
Ainsi, il peut leur fournir un service personnalisé répondant exactement à leur besoin.





### Astuce

Montrez en quoi votre solution aide la personne à atteindre ses objectifs.



## Un geste simple

Les entraîneurs Gary et Glen ne parlaient pas l'espagnol.

Avec Google Traduction, ils ont invité Alberto à les rejoindre... "Tu veux jouer ?" ... "Peux-tu défendre le côté gauche ?"

# D'une position d'outsider à celle de star

Alberto a marqué 30 buts en 21 matchs. Il a été repéré par plusieurs clubs professionnels de la Premier League. Et il est plébiscité par les autres joueurs de l'équipe.

[Regardez une courte vidéo sur l'histoire d'Alberto](#)



## Astuce

Les histoires sont plus crédibles lorsque vous y insérez des détails concrets, par exemple les expressions complexes qu'Alberto a apprises avec Google Traduction et ses performances (30 buts en 21 matchs).



## 3. Exemples

Votre public doit comprendre à quel point les exemples que vous donnez sont rares ou fréquents.

Prenez une ou deux statistiques et présentez-les de la manière la plus concrète possible. Les statistiques ne sont pas marquantes en général, à moins d'utiliser quelques tactiques :

→ **Établir un lien**

Associez vos données à l'histoire que vous venez de raconter

→ **Comparer**

Placez les grands chiffres dans des contextes familiers pour faciliter leur assimilation

-

Il n'est pas étonnant que Marco utilise Google Traduction régulièrement dans son magasin.

**Il y a 23 langues  
officiellement  
reconnues dans l'UE.**



### Astuce

Les données seules n'évoquent rien. Vous devez toujours les associer à l'histoire précédemment exposée (le magasin de Marco dans cet exemple).

Plus de 50 millions d'Américains ont  
voyagé à l'étranger en 2015

# PLUS QUE LES POPULATIONS DE LA CALIFORNIE ET DU TEXAS RÉUNIES

Source: [travel.trade.gov](http://travel.trade.gov)



## Astuce

Lorsqu'un chiffre est trop grand ou trop petit pour être clair, comparez-le à quelque chose de familier.



## 4. Conclusion

Créez un sentiment de confiance à propos de votre produit ou concept, en incluant au moins l'une de ces diapositives :

→ **Grandes étapes**

Qu'avez-vous accompli et quels défis restent à relever ?

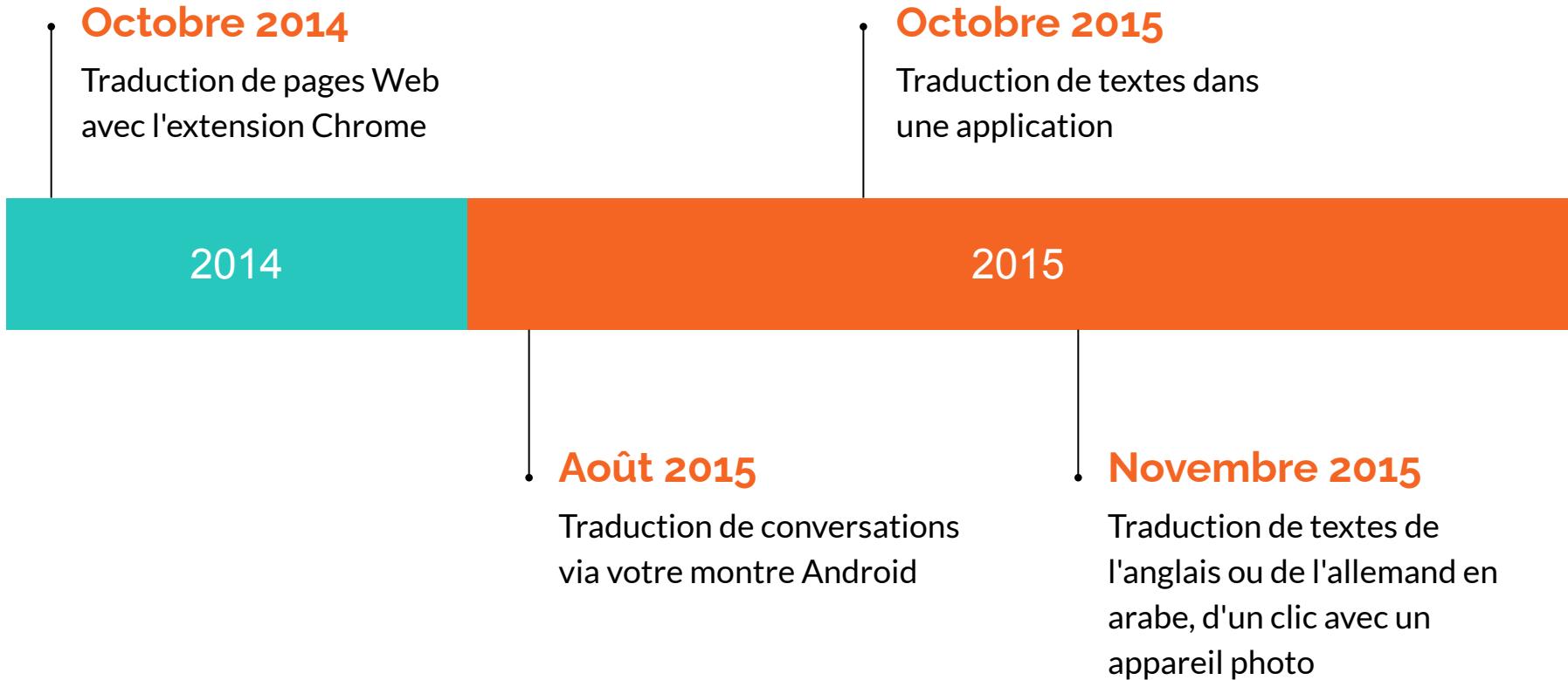
→ **Témoignages**

Qui soutient votre idée (ou s'y oppose) ?

→ **Et ensuite ?**

Que peut faire le public pour s'impliquer ou en savoir plus ?

# Grandes étapes



# Ce que les gens en disent

**Avec cette application, je peux partir visiter la campagne vietnamienne sans problème**

Nom d'une personne, Ville

**La traduction visuelle, c'est magique**

Nom d'une personne, Ville

**C'est grâce à Google Traduction que j'ai appris le français**

Nom d'une personne, Ville

*Citations imaginées à titre d'illustration uniquement*

**Vous êtes bilingue ?  
Vous pouvez contribuer  
à l'amélioration de  
Google Traduction  
en rejoignant la  
communauté.**

**Astuce**

Invitez votre public à agir,  
pour faire suite à ce qu'il  
vient d'apprendre.

Selon le cas, il peut s'agir  
de télécharger une  
application ou de rejoindre  
une organisation.



# Bonne chance !

Nous espérons que ces conseils vous aideront à proposer une présentation mémorable de votre produit ou service !

Vous trouverez davantage de conseils de présentation (gratuits) pour d'autres types de messages sur le site

[heathbrothers.com/presentations](http://heathbrothers.com/presentations)

Pour découvrir d'autres méthodes permettant de promouvoir vos idées auprès des autres, achetez notre livre !

