

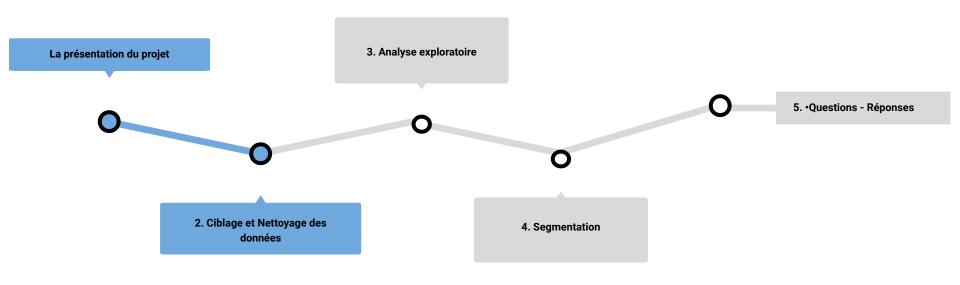
Soutenance du Projet 5 Segmentez des clients d'un site e-commerce

Par Flisée TCHANA

> **Mentor** Cyril MONTI



Plan de Soutenance





Description du Projet

Obtenir une segmentation marketing des clients





Comprendre les différents types d'utilisateurs

Fournir une description marketing actionnable de la segmentation

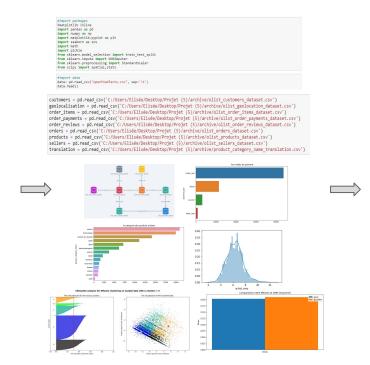
Évalué la fréquence à laquelle la segmentation doit être mise à jour

Effectuer un devis de contrat de maintenance

Data Analysis Workflow







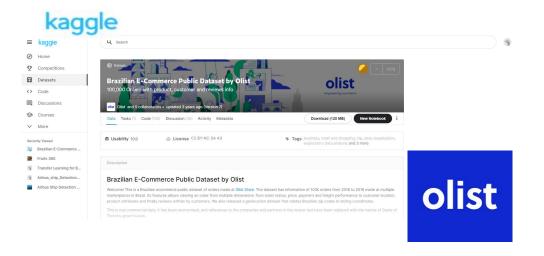
Data Cleaning & Analysis



Data Sharing

CentraleSupélec UNIVERSITÉ PARIS-SACLAY

Présentation du jeu de données



Données

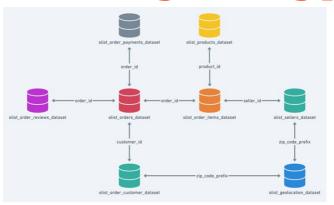
Base de données anonymisée années 2016 à 2018

- 9 fichiers
- 2. 52+ indicateurs
- couvrant 3 types d'informations:
- 4. Historique de commandes
- Localisation clients et vendeurs
- 6. Satisfaction client
- 7. Conditions de paiement

FICHIER	NB DE LIGNES	NB DE COLONNES	DESCRIPTION
Customers	99441	5	Données clients
Geolocation	1000163	5	Données ville Seattle
Order items	112650	7	Articles commandés
Order payments	103886	5	Paiement commandes
Order reviews	100000	7	Avis commandes
Orders	99441	8	Commandes
Products	32951	9	Produits
Sellers	3095	4	Vendeurs
Product Category Name Translation	71	2	Traduction des noms de catégorie



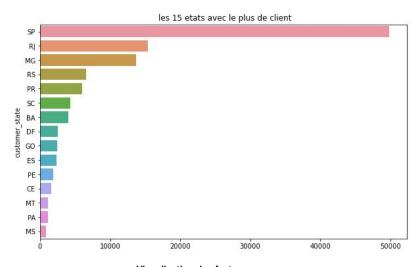
Feature engineering pour segmenter les clients.



- ·Les achats moyens par client (en prix)
- ·Le nombre d'achats que le client a réalisé dans toutes ses commandes
- ·La note moyenne que le client a donné
- ·Le type de paiement le plus utilisé
- •La moyenne du nombre de paiement pour une commande (si la commande coûte 30 euros, le client peut décider de payer en 2

fois 15 euros)

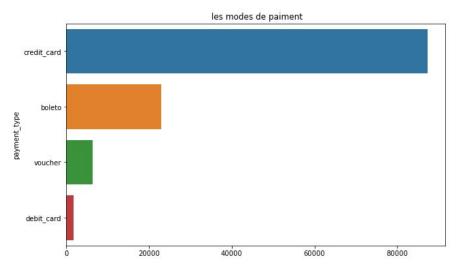
- ·La ville d'achat
- ·L'état de l'achat
- •l e délai de la commande
- ·Le jour de la semaine
- •L'heure
- ·La taille du commentaire
- ·Le produit le plus acheté

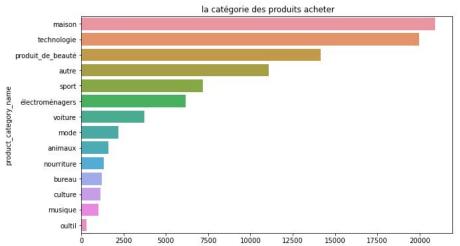


Visualisation des features



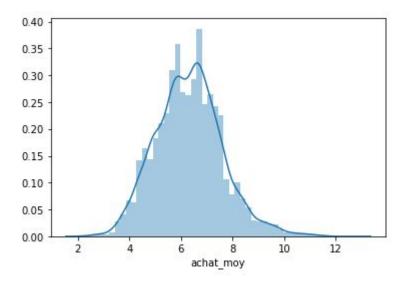
Visualisation des features





Modélisation

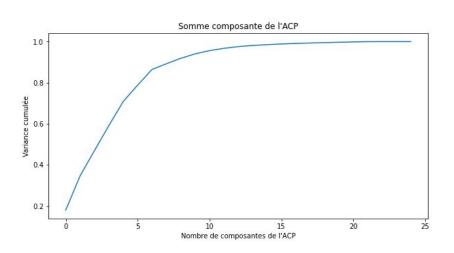


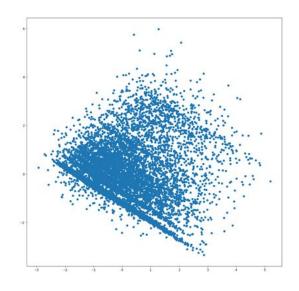


Passer les « features» avec un log+1 réduire le df à 10 000



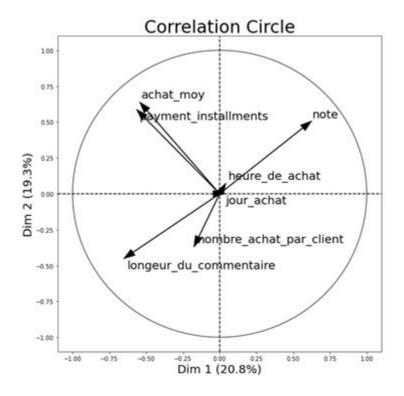
Modélisation ACP & ACP (2D)







Projection ACP (corrélation)

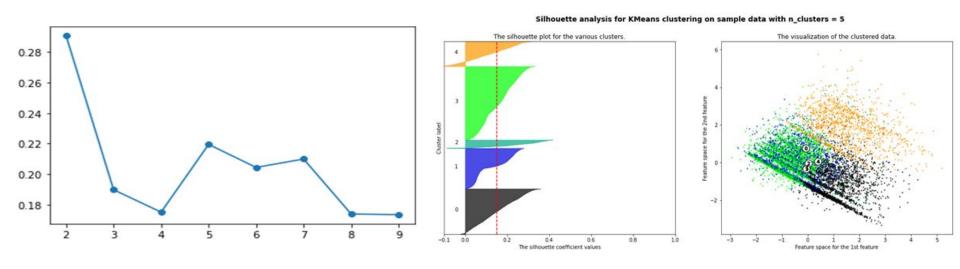


<u>OPENCLASSROOMS</u>



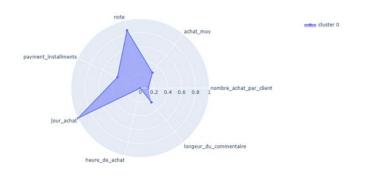
KMeans

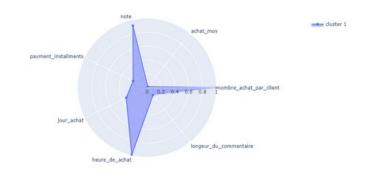
KMeans est un modèle qui permet le clustering de données non étiquetées.





KMeans (Visualisation des clusters)





1er cluster que nous pouvons appeler les clients du dimanche :

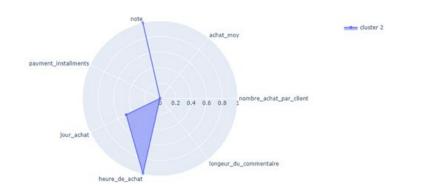
- Bonnes notes
- Peu de commentaires
- 3. Très peu d'achats
- 4. Achats pas très chers

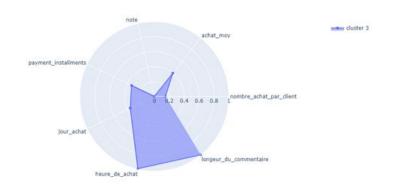
2ème cluster que nous pouvons appeler les clients réguliers :

- 1. Bonnes notes
- 2. Peu de commentaires
- 3. Beaucoup d'achats
- 4. Achats pas très chers
- Achats le soir



KMeans (Visualisation des clusters)





3ème cluster que nous pouvons appeler les clients satisfaits :

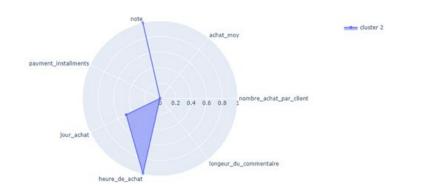
- 1. Excellente note
- Pas de commentaire
- Un seul achat
- Achat pas très cher
- 5. Achat le soir

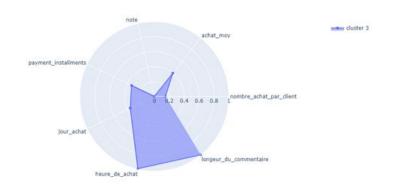
4ème cluster que nous pouvons appeler les clients mécontents :

- Mauvaises notes
- 2. Commentaires longs
- 3. Peu d'achats
- Achats le soir



KMeans (Visualisation des clusters)





3ème cluster que nous pouvons appeler les clients satisfaits :

- 1. Excellente note
- Pas de commentaire
- Un seul achat
- Achat pas très cher
- 5. Achat le soir

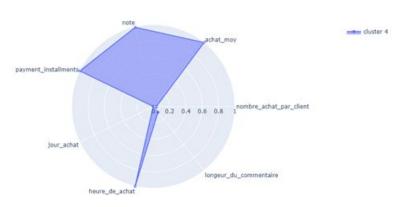
4ème cluster que nous pouvons appeler les clients mécontents :

- Mauvaises notes
- 2. Commentaires longs
- 3. Peu d'achats
- Achats le soir



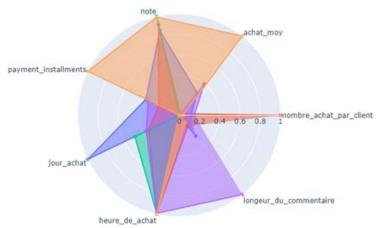
cluster 4

KMeans (Visualisation des clusters)



5ème cluster que nous pouvons appeler les client avec gros budget :

- 1. Excellentes notes
- Commentaires très courts
- 3. Achats très chers
- 4. Paiement en plusieurs fois



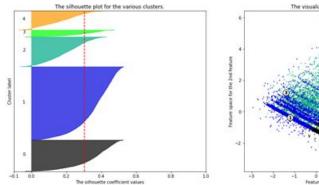


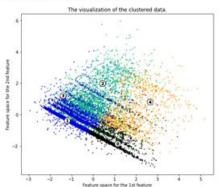
Modèles GMM



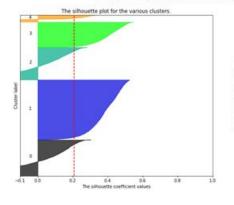
Comparaison entre KMeans et GMM

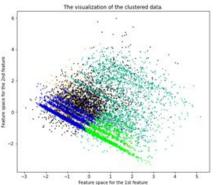
Silhouette analysis for KMeans clustering on sample data with n_clusters = 5





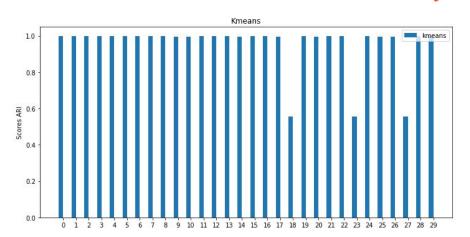
Silhouette analysis for KMeans clustering on sample data with n clusters = 5

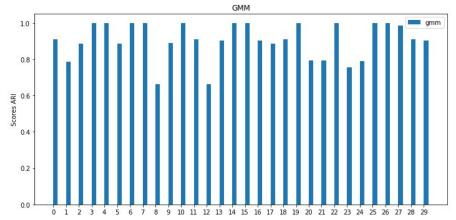


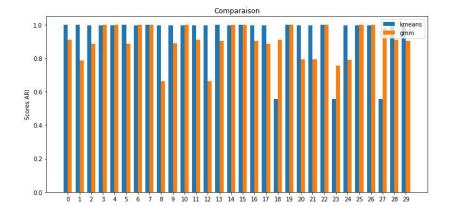




Stabilité à l'initialisation (KMeans - GMM /ARI)

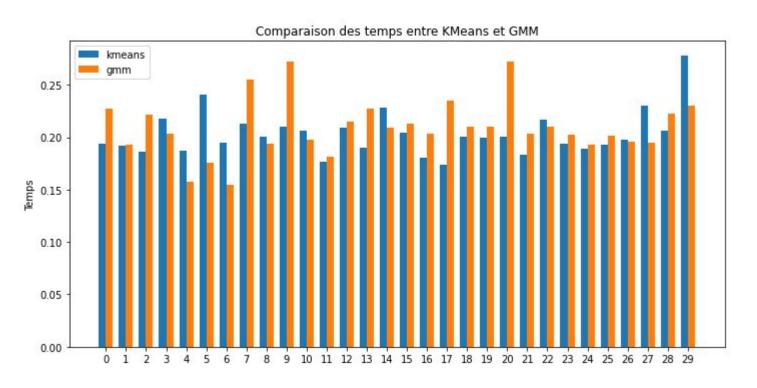






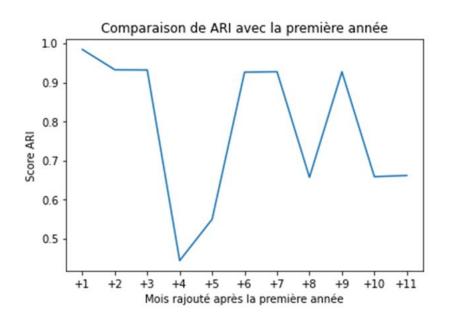


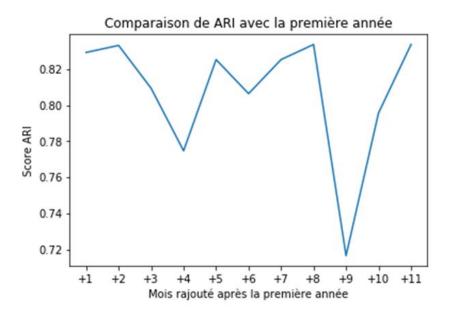
Comparaison entre KMeans et GMM





Contrat de Maintenance Stabilisation (KMeans) - (GMM)







Conclusion

5 segmentations de clients :

- 1. Les clients qui achètent le dimanche
- 2. Les clients mécontents
- 3. Les clients avec un gros budget
- 4. Les clients réguliers
- 5. Les clients d'appoint

Pour le contrat de maintenance, après analyse de l'ARI, sur les deux ans de données que nous avons, nous pouvons voir qu'il doit avoir une mise à jour tous les 4 mois environ.



Merci pour votre attention !!