

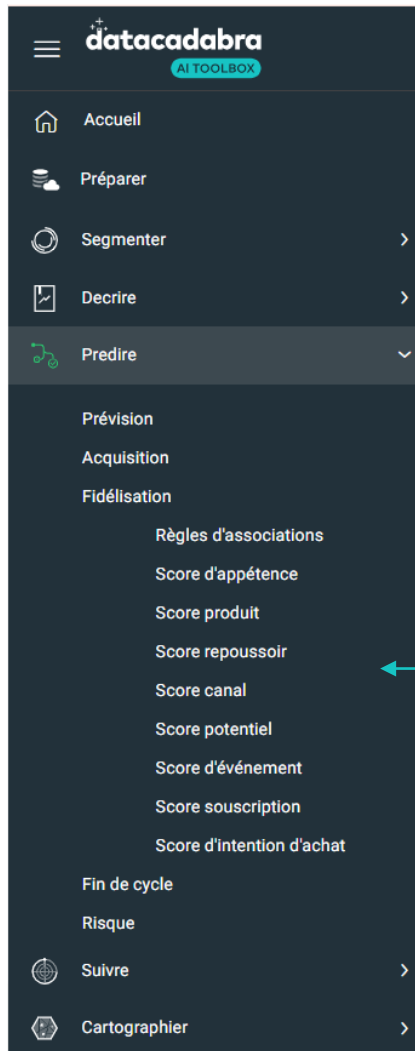
GUIDE DE PRISE EN MAIN

Le module **Prédire** 

1. <u>PRÉDIRE / LE MENU</u>	page 3
2. <u>PRÉDIRE / HISTORIQUE</u>	page 5
3. <u>PRÉDIRE / NOUVELLE ANALYSE</u>	page 7
4. <u>PRÉDIRE / NOUVELLE ANALYSE / PRÉPARATION DES DONNÉES</u>	page 13
5. <u>PRÉDIRE / NOUVELLE ANALYSE / UTILISER DES DONNÉES PRÉPARÉES</u>	page 15
6. <u>PRÉDIRE / NOUVELLE ANALYSE / PRÉPARER DE NOUVELLES DONNÉES</u>	page 23
7. <u>PRÉDIRE / SCORE D'APPÉTENCE / FOCUS SUR VOTRE RAPPORT</u>	page 26
8. <u>PRÉDIRE / SCORE D'APPÉTENCE / BÉNÉFICES</u>	page 31



PRÉDIRE / LE MENU



Dans le module prédire, vous rentrez dans les analyses par la thématique métier sur laquelle vous souhaitez travailler.

Par exemple, si vous souhaitez travailler sur des problématiques d'appétence, cliquez sur l'onglet Fidélisation.



PRÉDIRE / HISTORIQUE

datacadabra AI TOOLBOX

SOLUTIONS

Des outils pour exploiter vos données sur toute la chaîne Data :

1. Préparation simplifiée 2. Analyses packagées 3. Activation clients 4. Modules complémentaires

Préparer vos données de manière simplifiée pour réaliser tout type d'analyse

PRÉPARER
Préparez vos données pour vos analyses
GO !

Mes dernières analyses

Module	Méthode	Date
Suivre	Recrutement - TDB Recrutement du 18/09/2024 à 09h28	2024-09-18 09:27:18
Préparer	Score produit - API Automatisation	2024-09-18 10:07:02
Préparer	Recrutement - Préparer tableau de bord recrutement du 18-09-2024	2024-09-18 09:34:20
Préparer	Recrutement - Préparer tableau de bord recrutement du 18-09-2024	2024-09-18 09:14:23
Segmenter	RFM - RFM Segmentation 2024-09-13 at 15:19	2024-09-13 15:19:32

[Voir toutes mes analyses](#)

XLS TXT

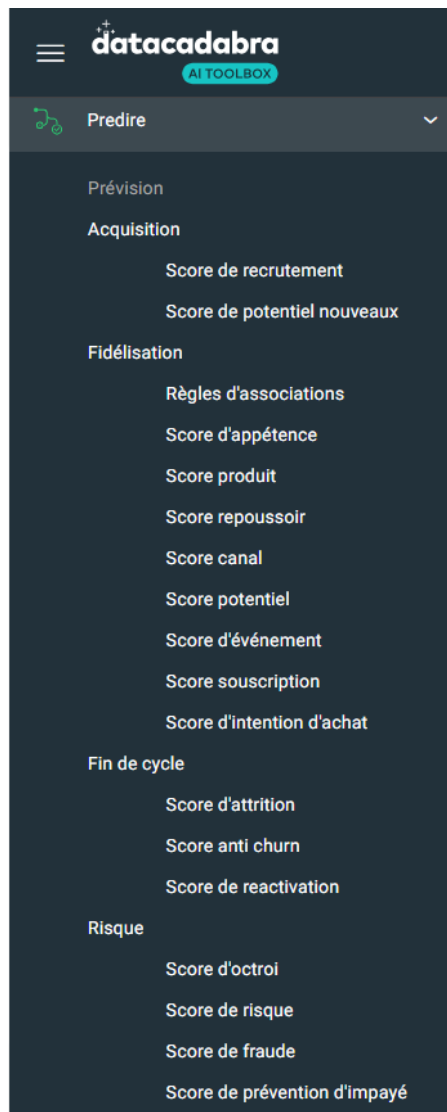
Retrouvez vos précédentes analyses dans l'onglet Accueil.

Au clic sur Voir toutes les analyses, vous pourrez rechercher votre analyse dans cette liste via un moteur de recherche.

C'est dans cette liste que vous avez la possibilité d'activer ou désactiver votre score. Si vous choisissez de le désactiver, vous pourrez toujours le réactiver par la suite.



PRÉDIRE / NOUVELLE ANALYSE



Choisissez l'analyse qui correspond le mieux à votre besoin.

Dans le tableau en slide suivante retrouvez une description de chaque analyse.

SCORE REPOUSSOIR

Le score repoussoir est un score utilisé en marketing afin de d'exclure des opérations de marketing direct les clients les moins susceptibles d'être intéressés.

Le score repoussoir est particulièrement utile pour le ciblage des opérations email en identifiant les clients ayant une forte probabilité de n'ouvrir aucun des emails que vous leur enverrez sur une période donnée.

SCORE CANAL

Le score canal est un score utilisé en marketing afin de d'identifier les clients les plus appétents à un canal donné.

Le score canal est particulièrement utile pour définir quel canal privilégié pour communiquer avec vos clients, dès lors que vous avez un score pour chacun de vos canaux de communication. Il va aussi vous permettre sur des opérations de masse d'exclure les clients les moins appétents au canal considéré.

SCORE DE POTENTIEL

Le score de potentiel est un score utilisé en marketing afin de déterminer le potentiel de vos clients à devenir (ou à rester) des clients à forte valeur à moyen terme. Le score de potentiel est particulièrement utile pour probabiliser le devenir de vos clients et différencier le plan d'animation en fonction de leur niveau d'activité futur. Il va donc vous permettre d'anticiper les évolutions de comportement avant que celles-ci soient avérées. On rentrera donc dans une démarche préventive plutôt que curative.

SCORE D'ATTRITION

Le score d'attrition est un score utilisé afin de déterminer la probabilité qu'un client résilie son contrat ou devienne inactif. Anticiper ce risque vous permettra d'adapter le plan d'animation afin de maintenir la relation avec le client.

SCORE ANTI-CHURN

Le score anti-churn est un score utilisé afin de déterminer la survie d'un contrat clients. Anticiper ce risque vous permettra d'adapter le plan d'animation afin de maintenir la relation avec le client.

SCORE DE RÉACTIVATION

Le score de réactivation est un score utilisé en marketing afin de d'identifier les clients inactifs les plus susceptibles de se réactiver à court et moyen terme. Le score de réactivation est particulièrement utile pour différencier les actions à mener sur les inactifs en fonction de leur probabilité de se réactiver. Il va donc permettre de diminuer les coûts inhérents à votre stratégie de réactivation des inactifs.

PRÉVISION

Notre méthode de prévision se base sur votre historique. Selon le degré de précision que vous souhaitez (prévisions quotidiennes, mensuelles, annuelles), le module vous permettra d'établir un modèle et une série de projections sur l'avenir.

SCORE DE RECRUTEMENT

Le score de recrutement est un score utilisé en marketing afin de déterminer la probabilité qu'un prospect devienne client. Le score de recrutement est particulièrement utile pour le ciblage des campagnes d'acquisition que vous mettrez en place. Pour garantir la rentabilité d'une campagne avec un coût contact élevé (téléphone, postal), on privilégiera les clients avec le plus fort niveau de score (ou plus forte probabilité).

SCORE DE POTENTIEL DES NOUVEAUX

Le score de potentiel des nouveaux clients est un score utilisé en marketing afin de déterminer la probabilité qu'un nouveau client devienne à moyen termes un client à forte valeur pour votre entreprise. Le score de potentiel nouveaux est particulièrement utile pour différencier le cycle d'accueil des nouveaux clients entre les clients à potentiel et ceux à convaincre.

ASSOCIATION PRODUIT

Le but de l'association est de découvrir des liens entre les produits d'un panier de consommateur lors de transactions. Par exemple, une règle d'association dans un supermarché pourrait indiquer qu'un client achetant des chips et de la bière simultanément, serait susceptible d'acheter également une pizza.

SCORE D'APPÉTENCE

Le score d'appétence est un score utilisé en marketing afin de déterminer la probabilité qu'un prospect devienne client ou qu'un client réponde favorablement à l'offre qui lui est faite. Le score d'appétence est particulièrement utile pour le ciblage des campagnes que vous mettrez en place.

SCORE D'INTENTION D'ACHAT

Afin de personnaliser la relation avec ses prospects ou ses clients, il peut être intéressant d'anticiper leurs intentions d'achat dans une fenêtre de temps défini. Le score d'intention d'achat est particulièrement utile pour identifier les clients présentant une forte probabilité d'achat et ainsi personnaliser la relation en fonction de sous-populations identifiées grâce à ce score.

datacadabra AI TOOLBOX

PREDIRE / SCORE D'APPÉTENCE

Qu'est-ce que c'est ?

Le score d'appétence est un score utilisé en marketing afin de **déterminer la probabilité qu'un prospect devienne client ou qu'un client réponde favorablement à l'offre qui lui est faite.**

Le score d'appétence est particulièrement utile pour le ciblage des campagnes que vous mettez en place. Pour garantir la rentabilité d'une campagne avec un coût contact élevé (téléphone, postal), on privilégiera les clients avec le plus fort niveau de score (ou plus forte probabilité). L'utilisation conjointe de plusieurs scores sur différentes offres va aussi permettre d'optimiser le plan d'animation et la pression commerciale associée.

Comment ça fonctionne ?

Grâce à cette méthode, vous allez pouvoir de façon autonome calculer le modèle associé à votre problématique. Après avoir intégré vos données, nos algorithmes vont identifier les variables les plus pertinentes. Vous obtiendrez la formule du score et un rapport Excel présentant le résultat de la modélisation.

Lancer l'analyse

Une fois le type d'analyse choisie retrouvez une description de la méthode puis vous pouvez lancer l'analyse.



PRÉDIRE / NOUVELLE ANALYSE /
PRÉPARATION DES DONNÉES

Choisissez la source de vos données.
La plupart du temps vous préparerez de nouvelles données ou utiliserez des données préparées. Mais vous pouvez également en importer si besoin.



The screenshot shows the Datacadabra AI Toolbox interface. At the top left is the Datacadabra logo and 'AI TOOLBOX' label. At the top right is a code icon. The main content area is titled 'PRÉDIRE - SCORE D'APPÉTENCE' and contains the instruction: 'Afin de lancer votre analyse, veuillez choisir le mode d'import des données :'. Below this is a section 'Choisir le mode d'import' with an upward arrow icon. Three options are presented as cards, each with a 'Continuer' button at the bottom:

- UTILISER DES DONNÉES PRÉPARÉES**: Accompanied by a line graph icon with a checkmark.
- PRÉPARER DES NOUVELLES DONNÉES**: Accompanied by a database cylinder icon with a plus sign.
- IMPORTER DES DONNÉES EXTERNES**: Accompanied by a document icon with an upward arrow.

A blue arrow points from the text box above to the 'Choisir le mode d'import' section.















PRÉDIRE / NOUVELLE ANALYSE /
UTILISER DES DONNÉES PRÉPARÉES

Étape 1 : En choisissant d'utiliser des données préparées, vous aurez la possibilité de réutiliser les paramètres de vos précédentes analyses.

Cliquez sur lancer pour obtenir le détail de vos données.

PREDIRE SCORE D'APPÉTENCE

Pour lancer votre analyse, veuillez choisir les données préparées à utiliser depuis l'historique ci-dessous :

Module	Méthode	Date	Liens	Action
Préparer	Score d'appétence - Preparing appetite score of 22-08-2024	2024-08-22 11:25:44	 	Lancer
Préparer	Score d'appétence - Préparer score appétence du 25-09-2023	2023-09-25 16:37:17	 	Lancer
Préparer	Score d'appétence - Préparer score appétence du 12-09-2023	2023-09-12 11:43:04	 	Lancer
Préparer	Score d'appétence - Préparer score appétence du 12-09-2023	2023-09-12 10:32:51	 	Lancer
Préparer	Score d'appétence	2022-04-14 11:38:01	 	Lancer
Préparer	Score d'appétence	2021-01-06 10:43:27	 	Lancer

datacadabra
AI TOOLBOX

Predire

SCORE APPÉTENCE
Etape 2/6 : Validation de l'import de vos données.

Merci de vérifier le nombre de lignes importées et la cohérence des premières lignes...

DÉTAILS DES TABLES IMPORTÉES

Table d'analyse

Contenu de la table indicateurs:
Extrait des 100 premières observations:

Rechercher... 10 Lignes

id_client	cibleScore	categorie_client	contactAddress	contactEmail	contactPhone	Country	Top_PType1_Nonalimentaire_6M	Qty_PType1_Nonalimentaire_6M	nb_Purchase_PType1_Nonalimentaire_6
6828021	0	Categorie 1	0	1	0	FR	1	18	5
6737851	0	Categorie 1	1	1	1	FR	0	0	0
6522086	0	Categorie 1	1	1	1	FR	1	2	1
6900058	1	Categorie 1	1	1	0	FR	1	32	10
4478990	0	Categorie 2	1	1	1	FR	1	151	29

Étape 2 : vous obtenez un extrait des données importées et vous pouvez vérifier la cohérence de chaque contact qui la composent.

Étape 3 : Choisissez ensuite le libellé (nom) de cette analyse.
Cette étape est primordiale. Ce nom sera utilisé dans le déploiement.
Il faut donc éviter les espaces, les accents et autres caractères spéciaux.

The screenshot shows the 'Prédire' (Predict) interface in the Datacadabra AI toolbox. The page title is 'Prédire'. Below the title, it says 'SCORE APPÉTENCE' and 'Etape 3/6 : Paramétrage'. There is a label 'Libellé du score a construire:' followed by a text input field containing 'Score_appetence'. Below this is a section titled 'VARIABLES' with four tabs: 'variable CIBLE', 'variables BINAIRES', 'variables CONTINUES', and 'variables NOMINALES'. The 'variable CIBLE' tab is selected, and it shows a list with 'cibleScore'. At the bottom of the interface is a large, colorful button labeled 'Valider'.

datacadabra
AI TOOLBOX

Predire

SCORE APPÉTENCE
Etape 4/6 : Discrétisation et choix des variables

VARIABLES

Discrétisation Choix des variables

Variable	Classe 1 : De	Classe 2 : De	Classe 3 : De	Classe 4 : De	à	à	à	à
Top_PType1_Nonalimentaire_6M	0	0			0	1		
Qty_PType1_Nonalimentaire_6M	0	2	21	62	2	21	62	355
nb_Purchase_PType1_Nonalimentaire_6M	0	2	8		2	8	13	

Étape 4 : Afin d'optimiser la performance du modèle, datacadabra va discrétiser les variables continues. Vous avez la possibilité de modifier les bornes de classes. A noter que les bornes proposées sont les bornes optimales.

The screenshot shows the 'Prédire' (Predict) interface in the Datacadabra AI toolbox. The main content area is titled 'SCORE APPÉTENCE' and 'Etape 5/6 : Synthèse de votre analyse'. It contains three sections: 'Rappel de la méthode choisie' (Method reminder), 'Paramètres d'exécution' (Execution parameters), and 'Liste des variables explicatives en entrée' (List of explanatory variables). A dark blue callout box with a white arrow points to the 'Rappel de la méthode choisie' section.

datacadabra AI TOOLBOX

Prédire

SCORE APPÉTENCE

Etape 5/6 : Synthèse de votre analyse

Rappel de la méthode choisie

- Module : Prédire
- Méthode : Score d'appétence
- Coût : inclus dans votre offre

Paramètres d'exécution

- Nom du score : Score_appetence
- Nom de la variable cible : Reponse_Favorable

Liste des variables explicatives en entrée

- 1 : contact_email_2
- 2 : contact_mobile_2
- 3 : CANALENTREE_2
- 4 : ca_annuel_2
- 5 : ca_annuel_3
- 6 : ca_annuel_4
- 7 : remise_annuelle_2
- 8 : remise_annuelle_3
- 9 : remise_annuelle_4
- 10 : qte_totale_2

Étape 5 : Vous avez ici un récap de l'ensemble des variables choisies. Au clic sur Valider, vous lancez le calcul du score.

Étape 6 : Découvrez les résultats de votre score directement dans l'interface.
Au clic sur valider vous obtenez également ces résultats au format .xls.

RÉSULTATS

Coefficients du modèle Courbe de lift Courbe de rendement Equation de modèle

Rechercher... 10 Lignes

Variables	Coefficients
CONSTANTE	-1.1132
delai_jour_3	-0.9346
qte_BASIC_3	0.4809
contact_email_2	0.6662
remise_last_2	1.076
remise_ESSENTIEL_3	0.9177
remise_IMAGE_3	0.8301
nb_ha_ESSENTIEL_3	1.2322
remise_IMAGE_2	0.5884
CANALENTREE_2	0.6975

PRÉDIRE / ACTIVER/DESACTIVER VOTRE SCORE

The screenshot shows the Datacadabra AI Toolbox interface. At the top, there's a navigation bar with the logo and a menu icon. Below it, a sidebar contains various icons for navigation. The main content area is titled 'SOLUTIONS' and lists four steps: 1. Préparation simplifiée, 2. Analyses packagées, 3. Activation clients, and 4. Modules complémentaires. A large teal button labeled 'PRÉPARER' is prominent. Below this, a section titled 'Mes dernières analyses' contains a table with columns for Module, Méthode, Date, Liens, and Action. The first row shows the 'Prédire' module with a green 'Activer' button. A dark blue callout box with white text explains that the score must be activated from the home page and can be deactivated if no longer used. A blue arrow points from the callout to the 'Activer' button in the table. At the bottom, there's a button to 'Voir toutes mes analyses' and a timestamp 'Mis à jour le 18/09/2024 08:38:58 am'.

SOLUTIONS
Des outils pour exploiter vos données sur toute la chaîne Data :

1. Préparation simplifiée 2. Analyses packagées 3. Activation clients 4. Modules complémentaires

Préparer vos données de manière simplifiée pour réaliser tout type d'analyse

PRÉPARER
Préparez vos données pour vos analyses
GO!

Mes dernières analyses

Module	Méthode	Date	Liens	Action
Predire	Score d'appétence - Score_appetence	2024-09-18 10:36:14		Activer
Suivre	Recrutement - TDB Recrutement du 18/09/2024 à 09h28	2024-09-18 09:27:18		
Préparer	Score produit - API Automatisation	2024-09-18 10:07:02		Lancer
Préparer	Recrutement - Préparer tableau de bord recrutement du 18-09-2024	2024-09-18 09:34:20		Lancer

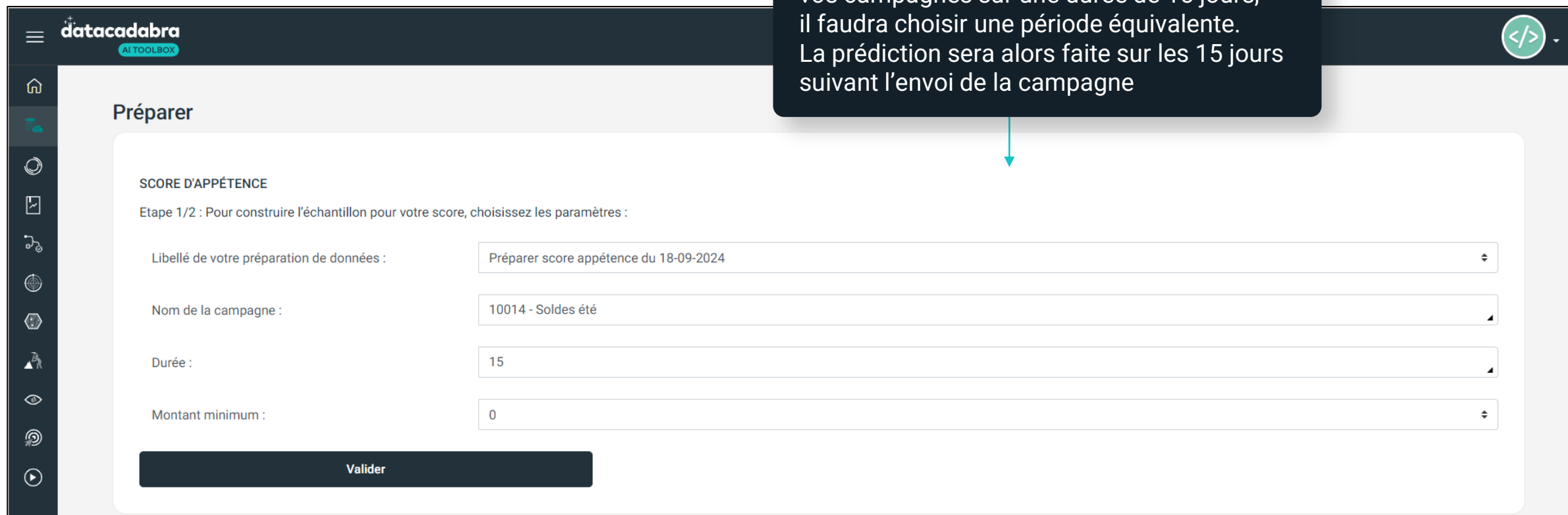
[Voir toutes mes analyses](#)

Mis à jour le 18/09/2024 08:38:58 am

Une fois votre score réalisé, il vous faudra l'activer depuis la page d'accueil. Si par la suite vous n'utilisez plus votre score, vous pouvez le désactiver depuis la même page pour qu'il ne ressorte plus dans la liste des ciblage. Il ne sera plus exporté non plus.



PRÉDIRE / NOUVELLE ANALYSE /
PRÉPARER DE NOUVELLES DONNÉES



The screenshot shows the 'Préparer' (Prepare) section of the Datacadabra AI Toolbox. The interface includes a sidebar with navigation icons and a main content area with the following fields:

- SCORE D'APPÉTENCE**
- Etape 1/2 :** Pour construire l'échantillon pour votre score, choisissez les paramètres :
- Libellé de votre préparation de données :** Préparer score appétence du 18-09-2024
- Nom de la campagne :** 10014 - Soldes été
- Durée :** 15
- Montant minimum :** 0
- Valider** (button)

A callout box with a dark background and white text is positioned over the 'Durée' field, pointing to it with a blue arrow. The text in the callout reads: 'Choisissez la durée de prédiction. Par exemple si vous suivez habituellement vos campagnes sur une durée de 15 jours, il faudra choisir une période équivalente. La prédiction sera alors faite sur les 15 jours suivant l'envoi de la campagne'.

datacadabra
AI TOOLBOX

Préparer

VOS DONNÉES POUR UN SCORE D'APPÉTENCE

Fichier format

Fichier donnees

Lancer un score d'appétence

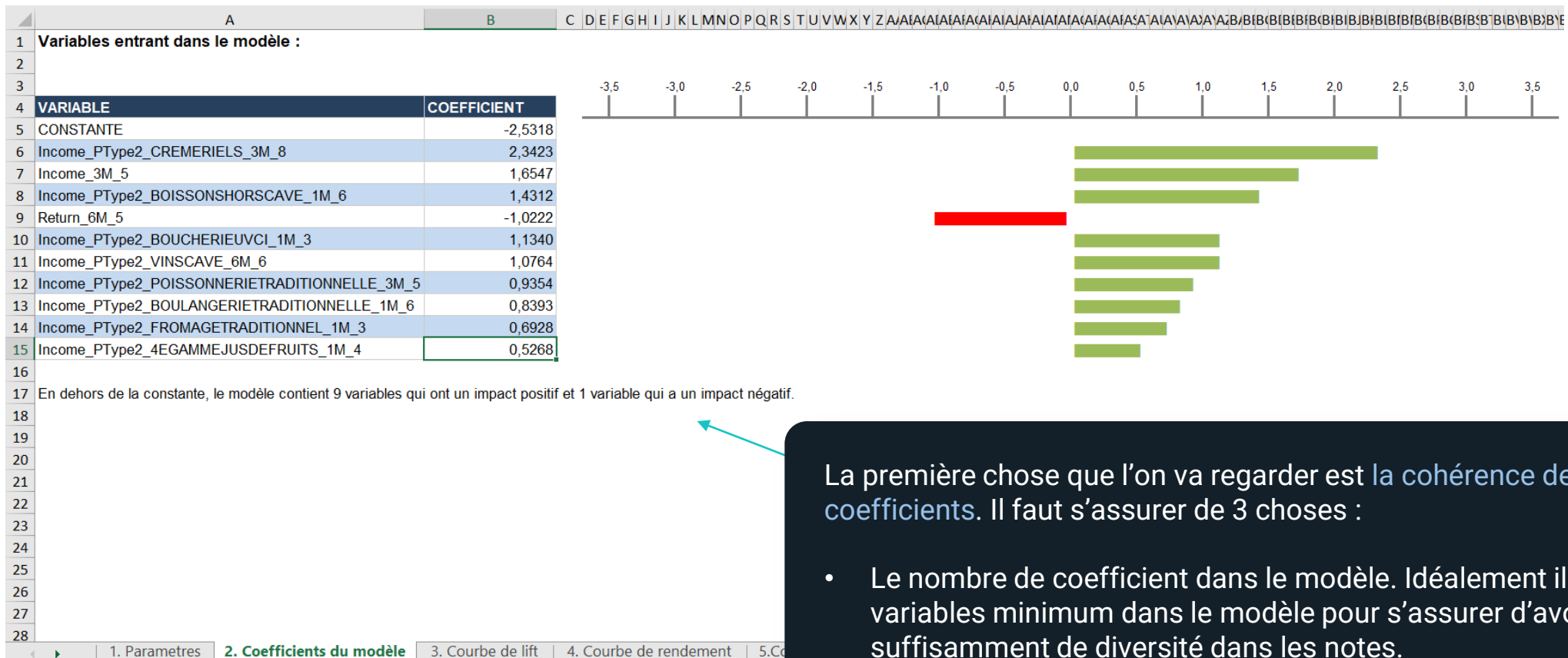
Une fois votre sélection validée et après un temps d'attente (plus ou moins long selon la complexité de l'analyse et la taille de votre base de données), retrouvez le fichier correspondant à vos données préparées.

Vous avez alors la possibilité de lancer votre score. Et suivre les slides 16 à 21 de ce document.



PRÉDIRE / SCORE D'APPÉTENCE /
FOCUS SUR VOTRE RAPPORT

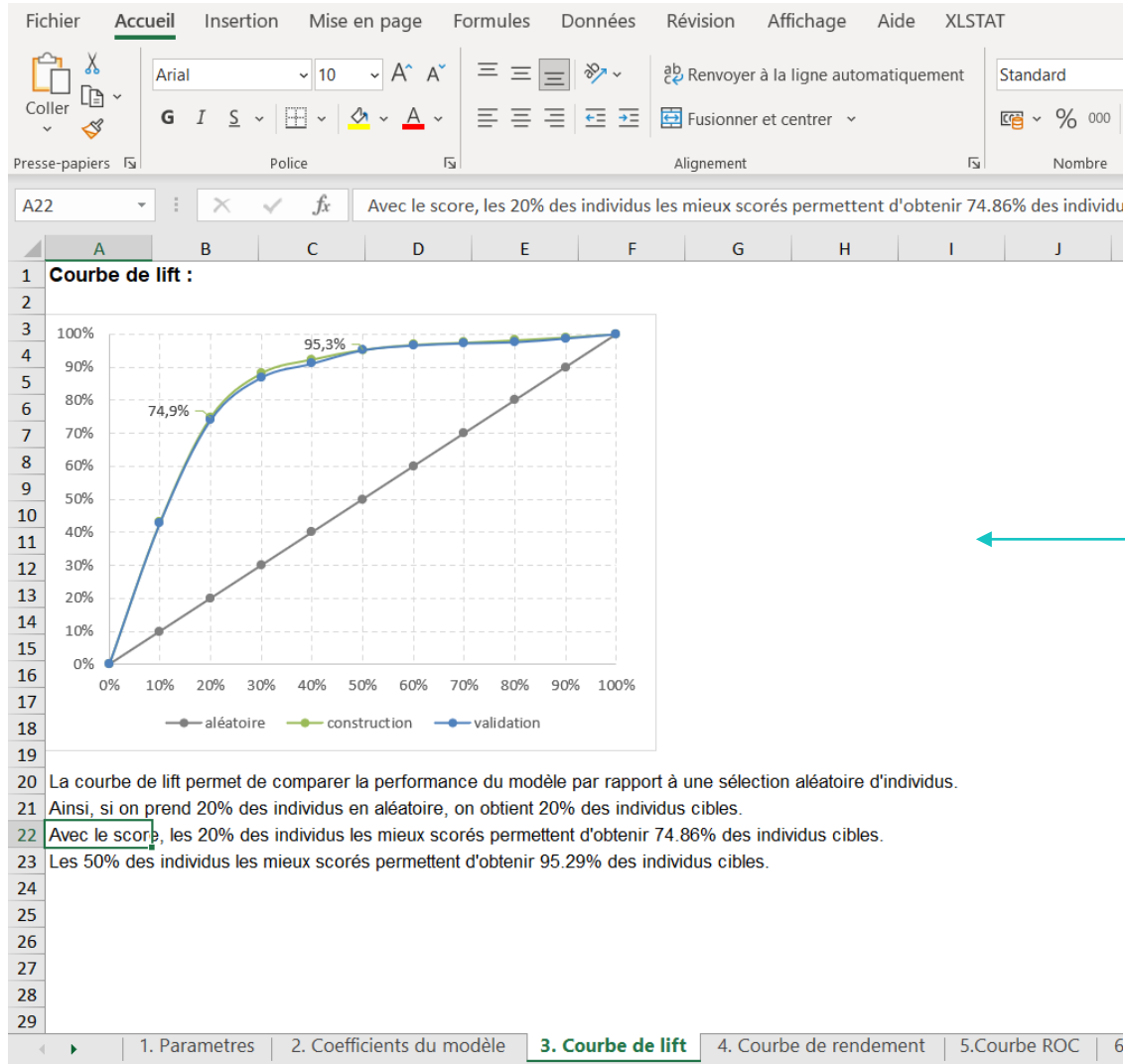
PRÉDIRE / SCORE D'APPÉTENCE / FOCUS SUR VOTRE RAPPORT



La première chose que l'on va regarder est la **cohérence des coefficients**. Il faut s'assurer de 3 choses :

- Le nombre de coefficient dans le modèle. Idéalement il faut 6/7 variables minimum dans le modèle pour s'assurer d'avoir suffisamment de diversité dans les notes.
- La pertinence métier des variables intégrées (est-ce que le sens du coefficient paraît logique avec votre expérience du sujet).
- Le fait que les coefficients ne présentent pas de valeurs aberrantes (supérieures à + ou - 3).

PRÉDIRE / SCORE D'APPÉTENCE / FOCUS SUR VOTRE RAPPORT

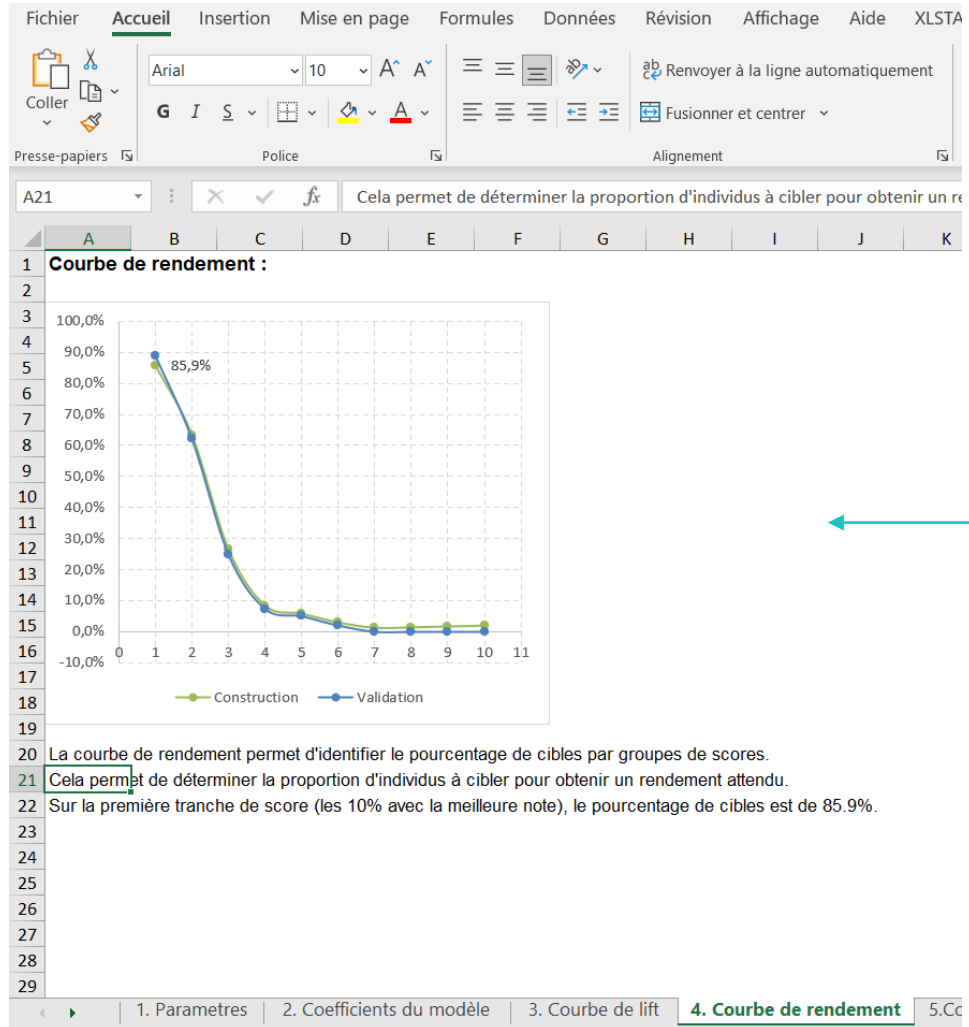


On va ensuite regarder la courbe de lift.

Ici le but est de voir l'effet de levier du modèle par rapport à l'aléatoire. On regarde souvent le seuil de 50%. Avec une sélection aléatoire 50% du potentiel, donne 50% des ventes. Avec un score, on doit obtenir beaucoup plus. Ici on obtient 95% des ventes, ce qui est excellent. A partir de 75% on peut considérer que le modèle est bon. A partir de 70% c'est acceptable.

Il convient aussi de vérifier que les courbes des échantillons de Construction et de Validation (courbes bleues et vertes) sont très proches l'une de l'autre et que donc le modèle sera stable dans le temps.

PRÉDIRE / SCORE D'APPÉTENCE / FOCUS SUR VOTRE RAPPORT

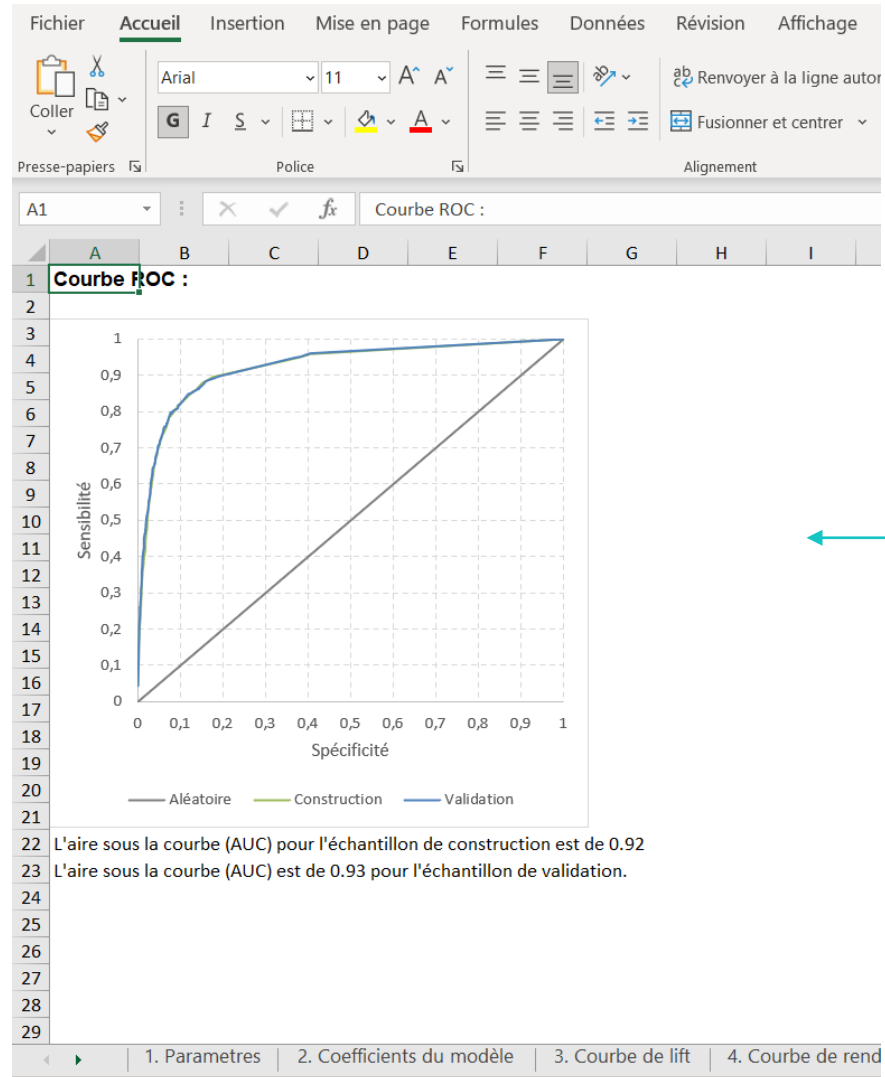


On s'intéresse ensuite la **courbe de rendement** qui va surtout servir à déterminer le potentiel intéressant en termes de ciblage.

Ici on voit que sur la première tranche, 85,9% des clients vont faire ce que l'on attend d'eux (acheter le produit, devenir inactif,...). Sur la 2^e tranche, on descend à 62% et on arrive à 25% sur la tranche 3.

On va donc pouvoir déterminer jusqu'à quel niveau du potentiel global on va descendre. Chaque tranche représente 10%. Si le potentiel total est de 500 000 contacts, alors les 3 premières tranches représentent un volume de 150 000 contacts par exemple.

PRÉDIRE / SCORE D'APPÉTENCE / FOCUS SUR VOTRE RAPPORT



Dernier élément de contrôle : la courbe ROC. Ici de la même manière l'aire sous la courbe doit être supérieure à 75%

Les bénéfices



Probabiliser le fait qu'un client va répondre favorablement à une offre



Garantir la rentabilité de vos campagnes en ciblant les clients plus appétents aux offres proposées



Mieux cibler et donc mieux rentabiliser vos campagnes de prospection et de fidélisation



Améliorer votre délivrabilité en limitant le taux de désabonnement



Votre CSM est à votre disposition
pour aller plus loin dans la mise en application
opérationnelle de vos analyses.