

FR

Système de recommandation pour le client

Description :

Création d'un système de recommandation pour la boutique en ligne afin de proposer des produits connexes à chaque consommateur en fonction des produits déjà dans son panier

Construction d'un outil permettant de suivre les indicateurs clés de performance de l'entreprise.

Défis :

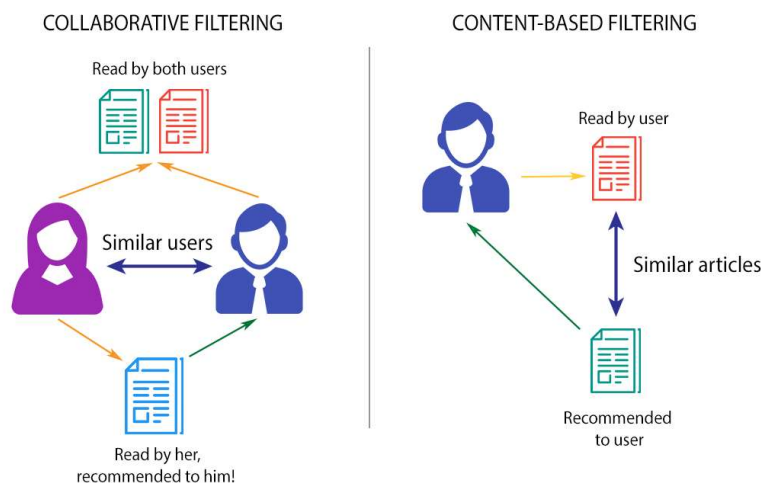
Le client souhaite améliorer l'expérience de ses clients sur le site et optimiser la gestion de ses stocks.

Solution :

- Analyse de correspondance multiple pour la création d'un outil de recommandation par filtrage collaboratif.
- Construction d'un dashboard contenant les indicateurs de ventes et de stocks de l'entreprise pour permettre une meilleure gestion.

Impact :

- Réduction des coûts grâce à une meilleure planification des stocks.
- Augmentation de la qualité des décisions grâce à un meilleur suivi.
- De meilleurs taux de conversion client grâce à une meilleure expérience.
- Amélioration de la participation grâce à l'augmentation des ventes en ligne (après recommandation).



EN

Customer recommendation system

Description:

Putting together a recommender system for the online shop to propose related products to each

consumer based on the products already in their cart, as well as a tool that helps keep track of the company's key performance indicators.

Challenge:

The client aims to improve their customers' experience on the site and optimize their stock management.

Solution:

- Multiple correspondence analysis for the creation of a recommendation tool through collaborative filtering.
- Construction of a dashboard containing company's sales and stocks indicators to enable better management.

Impact:

- Cost reduction due to better stock planning.
- Increased quality of decisions thanks to better tracking.
- Better customer conversion rates because of improved customer experience.
- Improved turnout as a result of more online sales (after recommendation).