

[UPLIFT] Modélisation uplift

Ce stage est destiné aux chargés d'étude marketing qui souhaitent analyser des retours de campagne et optimiser le rendement de campagnes futures. Il décrit la technique des scores « uplift » qui utilise une population témoin et une population active.

Durée : 1 jour

Logiciels possibles : SAS, SAS Enterprise Guide (code)

**NOUVELLE
FORMATION**

**Pré-requis :
SCORING**

1. Analyse d'un retour de campagne

- Equivalence échantillon témoin/actif
- Modélisation logistique pour le suivi de survenance d'un événement
- Modélisation Gamma/Poisson pour le suivi de comptages et de montants

2. Score uplift pour une campagne future

- Principe du score uplift
- Mise en œuvre avec une régression logistique
- Evaluation du modèle
- Comparaison avec un ciblage classique (score d'appétence)