

CAS CLIENTS

SEGMENTATION DES ACHETEURS ET ANALYSE PREDICTIVE DES COMPORTEMENTS POUR L'E-COMMERCE

Afin d'accroître le nombre de clients, le volume et les revenus des transactions d'un site d'e-commerce, Squid Solutions a rendu possible la segmentation précise des acheteurs et la modélisation prédictive de leurs comportements.

Problématique : Afin d'augmenter son chiffre d'affaires et de développer sa clientèle, le site voulait pouvoir mieux qualifier les acheteurs, par une segmentation plus précise des clients et des modèles prédictifs de comportements. Mais l'équipe ne disposait pas des jeux de données nécessaires à cette qualification, ni de la capacité de modélisation.

Objectif : Etablir un processus automatisé mais évolutif, fiable mais flexible, pouvant traiter rapidement des milliards de données, afin de produire des jeux de données de qualité sur une base hebdomadaire et sur une durée de 12 mois. Ces jeux de données devant permettre l'analyse des comportements des acheteurs.

Analyses des données client : Le client disposait d'un entrepôt de données comprenant des milliards de données sur les transactions, des dizaines de milliers sur les articles mis en ligne, et des centaines de tables d'acheteurs. Toutes ces données étant sécurisées et confidentielles, il n'était pas possible de les exporter pour les explorer et les exploiter, et il fallait donc générer les analyses et agrégations en direct dans les bases de données. L'équipe manquait de ressources pour travailler sur l'accès aux données (comprendre la base de données, écrire manuellement le code SQL) et de compétences pour analyser et modéliser les informations.

La réponse apportée en un temps record par Squid Solutions :

Squid a fourni les ressources capables de comprendre le datawarehouse, ainsi que la technologie pour construire les jeux de données. Nous avons construit un énorme jeu de données prenant en compte les 12 derniers mois afin d'établir une règle pour qualifier les acheteurs. Chaque mois, nous suivions les résultats et les mettions à jour. Nous avons aussi introduit un nouvel indicateur, la notion de volumes.

Résultat : L'équipe de ce site de e-commerce a pu identifier les raisons qui poussaient les clients à l'achat et développer des actions incitatives en conséquence.

À propos de Squid Solutions:

Fondée en 2004, Squid Solutions est le premier éditeur de solutions logicielles de « Customer Intelligence » qui introduit un processus radicalement nouveau d'exploitation des entrepôts de données clients. Cette solution qui utilise la technologie propriétaire Nautilus™, facilite le développement commercial et l'optimisation des profits des sociétés partenaires. Le business model novateur de Squid Solutions est de proposer sa technologie sans vente de licence, ni intégration technique, ni formation des utilisateurs. Squid Solutions est aujourd'hui le seul capable de produire des indicateurs en 3 semaines quelle que soit la taille de la base de données, alors que les processus classiques nécessitent des mois. La rapidité et la flexibilité de la technologie Squid Solutions offrent un avantage compétitif unique aux entreprises, en optimisant le « time-to-market » des actions qui visent à accroître leur chiffre d'affaires. Squid Solutions compte aujourd'hui parmi ses clients SFR, eBay (US, France et Allemagne) et une grande banque française. Le siège social est basé à Boulogne-Billancourt.

Pour plus d'informations : www.squidsolutions.com / contact@squidsolutions.com

Vous souhaitez en savoir plus sur une problématique précise et les indicateurs personnalisés que nous pouvons mettre en place pour vous ?

Vous pouvez consulter notre site internet : www.squidsolutions.com

Nos équipes sont également à votre disposition à l'adresse suivante : contact@squidsolutions.com

