

OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL — BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Uplift und Propensity: Accounts finden, denen eine Maßnahme helfen kann

FRAGE

Was ist der Unterschied zwischen der Vorhersage der Konversion und der Schätzung der Wirkung von Kontakten?

LEITFAHRZEUGE

Propensity sagt ein Ergebnis unter beobachteten Bedingungen voraus. Uplift untersucht, wie eine Intervention es verändert. Dafür ist ein glaubwürdiger Vergleich nötig; Engagement allein reicht nicht aus.

HIER FREIST

Wählen Sie Vorhersage oder kausalen Effekt.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Wählen Sie Vorhersage oder Kausaleffekt

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Behandlung und Baseline angeben

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Zuordnung und Merkmale bewahren

Nachweis oder Eingabe**Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle**

4. Überlappung und Untergruppengröße prüfen

Nachweis oder Eingabe**Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle**

5. Validieren vor der Aufwandszuweisung

Nachweis oder Eingabe**Output oder Entscheidung****Eigentümer und Überprüfungsstelle****VERGLEICH DER OPTIONEN**

Neigung

Nützlich, wenn: Prognose der wahrscheinlichen Ergebnisse

Limitation: Schätzt den Kontakteffekt nicht ab

Vorgeschlagene Aktion: Beschriften Sie das vorhergesagte Ereignis

Warum das zu unserer Situation passt**Vor dem Handeln erforderliche Beweise**

Durchschnittliche Behandlungswirkung

Nützlich, wenn: Bewertung des hinzugefügten Spiels

Einschränkung: Kann nützliche Variationen verbergen

Vorgeschlagene Maßnahme: Beginnen Sie mit einem glaubwürdigen Vergleich

Warum das zu unserer Situation passt**Vor dem Handeln erforderliche Beweise**

Bedingte Wirkung

Nützlich, wenn: Targeting einer Intervention

Einschränkung: Benötigt mehr Daten und Annahmen

Vorgeschlagene Maßnahme: Validieren in neuen Accounts

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Engagement-Korrektur

Nützlich, wenn: Beschreiben der beobachteten Aktivität

Einschränkung: Auswahl kann es erklären

Vorgeschlagene Maßnahmen: Kausalformulierung vermeiden

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

ZUSAMMENFASSUNG ZU EINEM ABGEBOTENEN NÄCHSTEN SCHRITT

Ausgewählte Maßnahme

Verantwortlicher Eigentümer

Erforderliche Genehmigung

Erfolgsmessung und -definition

Datum der Überprüfung

Kriterien fortsetzen, überarbeiten oder stoppen

Leitfaden: <https://outsell.com/de/blogs/uplift-versus-propensity-in-abm/>

Veröffentlicher und Evidenzpolitik: <https://outsell.com/de/editorial-policy/>