

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Uplift et propension : repérer les comptes qu'une action peut aider

QUESTION

Quelle est la différence entre prédire la conversion et estimer l'effet du contact?

PENDANCE DU GUIDE

La propension prédit un résultat dans les conditions observées. L'uplift estime comment une intervention change ce résultat ; il exige une comparaison crédible et ne se déduit pas du seul engagement.

Commencez ici.

Choisir la prédiction ou l'effet causal.

VOTRE SITUATION

Compte ou cohorte

Décision de prendre

État de départ et exclusions

Sources de données, dates et limites

Inconnus à valider

TRAVAILLEZ PAR LE GUIDE

1. Choisir la prédiction ou l'effet causal

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Préciser le traitement et le niveau de référence

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Préserver l'affectation et les caractéristiques

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Inspecter le chevauchement et la taille du sous-groupe

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Valider avant de répartir l'effort

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Propensité

Utile quand : Prévisions des résultats probables

Limitation : N'estime pas l'effet de contact

Mesure suggérée: Étiqueter l'événement prévu

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Effet thérapeutique moyen

Utile quand : Évaluer la pièce ajoutée

Limitation: Peut cacher la variation utile

Mesures suggérées : Commencez par une comparaison crédible

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Effet conditionnel

Utile lorsque : Cibler une intervention

Limites : Il faut davantage de données et d'hypothèses

Mesure suggérée : Valider dans de nouveaux comptes

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Corrélation d'engagement

Utile quand: Décrire l'activité observée

Limitation : La sélection peut l'expliquer

Mesure suggérée : Éviter le libellé causal

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

ENGAGEMENT À UNE PROCHAINE ÉTAPE

Action choisie

Propriétaire responsable

Approbation requise

Mesure de succès et définition

Date de révision

Continuer, réviser ou arrêter les critères

Guide : <https://outsell.com/fr/blogs/uplift-versus-propensity-in-abm/>

Politique en matière d'édition et de preuve : <https://outsell-ai-agency.marketplace-0455.chatgpt.site/editorial-policy/>