

RAPPORT ANALYSES ET CONCLUSIONS

PROJET : Analyse et visualisation des données de l'entreprise innova electronic

En tant que Data Analyst chez Innova Electronic, notre objectif était d'analyser les données de ventes mensuelles de l'année précédente afin d'identifier les tendances de vente, les produits les plus populaires et les pics de ventes. Ces informations nous permettront de prendre des décisions commerciales stratégiques et d'optimiser les performances de vente de l'entreprise.

1. Analyse des données

Nous avons commencé par importer les bibliothèques nécessaires, à savoir NumPy, Pandas et Matplotlib, puis chargé les données de ventes mensuelles à partir d'un fichier CSV. En explorant les données, nous avons vérifié s'il y avait des données manquantes ou des valeurs aberrantes. Heureusement, aucune valeur manquante n'a été détectée, ce qui nous a permis de passer à l'étape suivante.

Conclusions

1. Tendances de vente mensuelles :

- Les ventes mensuelles ont montré une augmentation constante tout au long de l'année, avec un pic notable en décembre.
- Il existe une corrélation positive entre les mois de l'année et les ventes, indiquant une tendance à la hausse.

2. Performances des produits :

- Le smartphone est le produit le plus vendu chaque mois, suivi des écouteurs et des batteries externes.
- Les ventes de ces produits restent relativement stables tout au long de l'année, avec des variations mineures d'un mois à l'autre.

Recommandations

1. Stratégie de marketing ciblée :

- Mettre en avant les produits les plus populaires dans les campagnes publicitaires pour attirer davantage de clients.

2. Expansion de l'assortiment de produits :

- Explorer de nouveaux produits ou catégories pour compléter l'offre existante et répondre aux besoins des clients.

3. Optimisation des stocks :

- Surveiller les niveaux de stock des produits populaires pour éviter les ruptures de stock et maximiser les opportunités de vente.

En conclusion, Innova Electronic en mettant en œuvre ces recommandations peut améliorer ses performances de vente, fidéliser sa clientèle et attirer de nouveaux clients. Cette analyse nous a fourni des informations précieuses pour prendre des décisions éclairées et optimiser les opérations commerciales de l'entreprise.