

## **1. Analyse des tendances de vente :**

- Volume des ventes au fil du temps pour identifier les tendances saisonnières ou les anomalies.
- Performance des ventes par catégorie de produits.
- Comparaison des revenus et des volumes de vente entre les régions.

## **2. Comportement des clients :**

- Segmentation des clients selon le volume d'achat ou la fréquence.
- Analyse de la rétention des clients (cohorte de clients).
- Panier moyen et distribution des dépenses par client.

## **3. Évaluation de la performance logistique :**

- Temps de livraison par région ou catégorie de produit.
- Proportion des livraisons en retard ou à l'heure.
- Impact du temps de livraison sur la satisfaction client.

## **4. Analyse de la satisfaction client :**

- Distribution des notes d'avis par produit ou catégorie.
- Corrélation entre les notes d'avis et d'autres variables (par exemple, temps de livraison, valeur de la commande).
- Analyse des commentaires pour identifier les points communs de satisfaction ou de mécontentement.

## **5. Performance des produits et des catégories :**

- Produits les plus vendus et les moins vendus.
- Analyse de la rentabilité par produit ou catégorie de produit.
- Évaluation de l'assortiment de produits et identification des lacunes dans l'inventaire.

## **6. Analyse des paiements :**

- Méthodes de paiement les plus utilisées.
- Relation entre le mode de paiement et la valeur de la commande.
- Taux de paiements refusés et leurs causes.

## **Diagrammes pertinents pour ces analyses :**

- Histogrammes et boxplots pour la distribution des variables continues (par exemple, prix, temps de livraison).
- Graphiques à barres pour les comparaisons catégorielles (par exemple, ventes par catégorie de produit).
- Graphiques en ligne pour les tendances temporelles (par exemple, ventes mensuelles).
- Heatmaps pour la corrélation ou les matrices de cooccurrence (par exemple, corrélation entre les caractéristiques des produits et les évaluations).
- Cartes géographiques pour les données régionales (par exemple, temps de livraison par état ou région).
- Diagrammes de Pareto pour identifier les produits ou catégories qui contribuent le plus au chiffre d'affaires ou à la satisfaction client.