



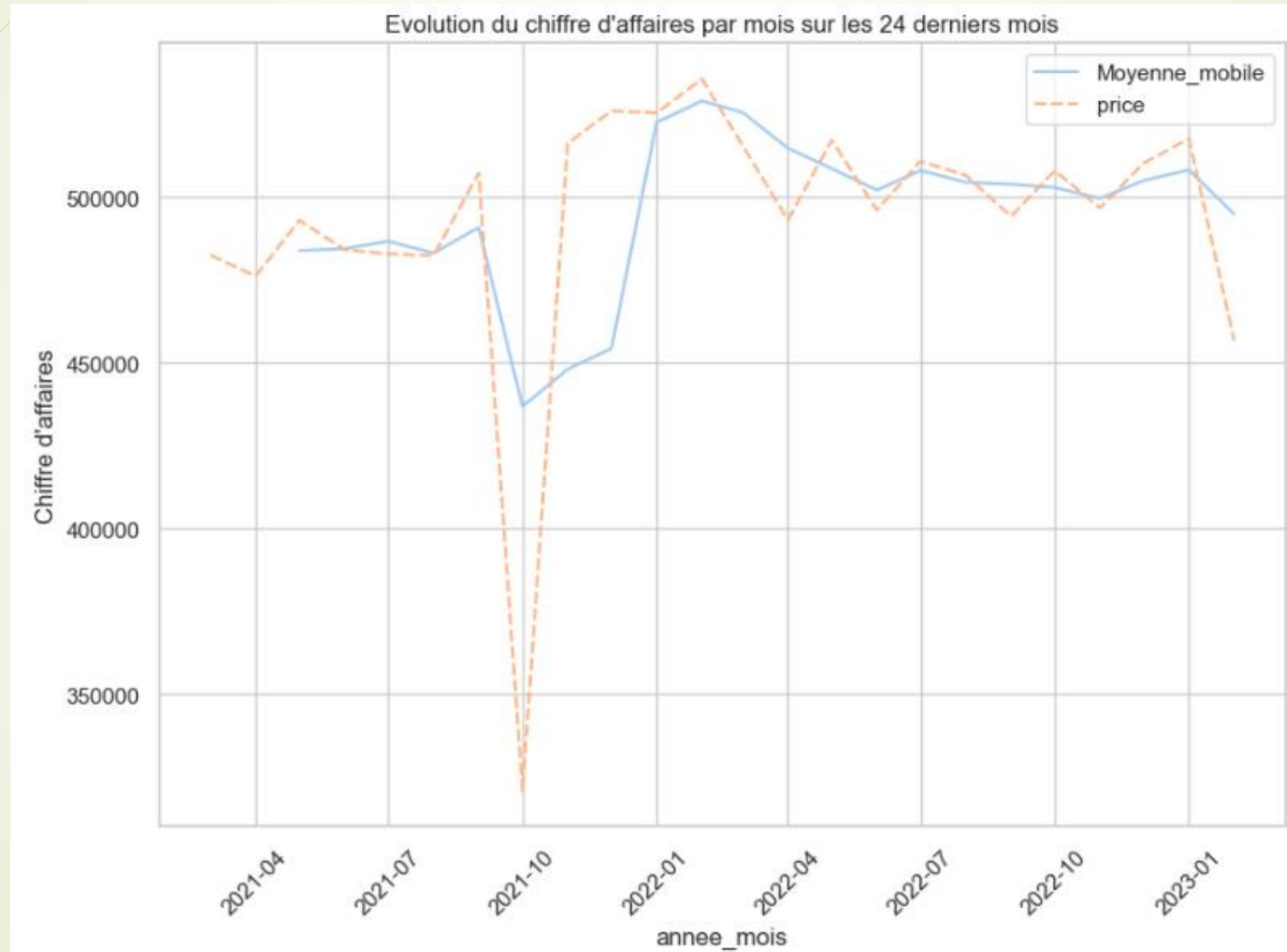
# Boutique en ligne Lapage

Analyse des ventes sur les 24 derniers mois

# Contexte

1. Analyse des différents indicateurs de vente
2. Analyse plus ciblée sur les clients
3. Examiner quelques corrélations

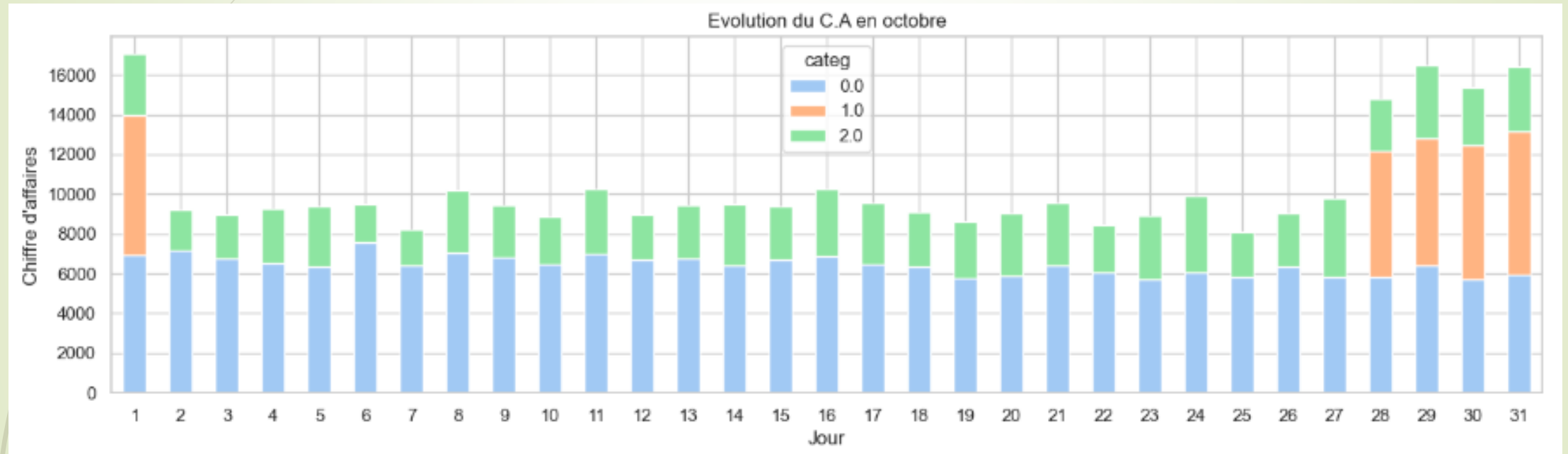
# 1 - Différents indicateurs de vente



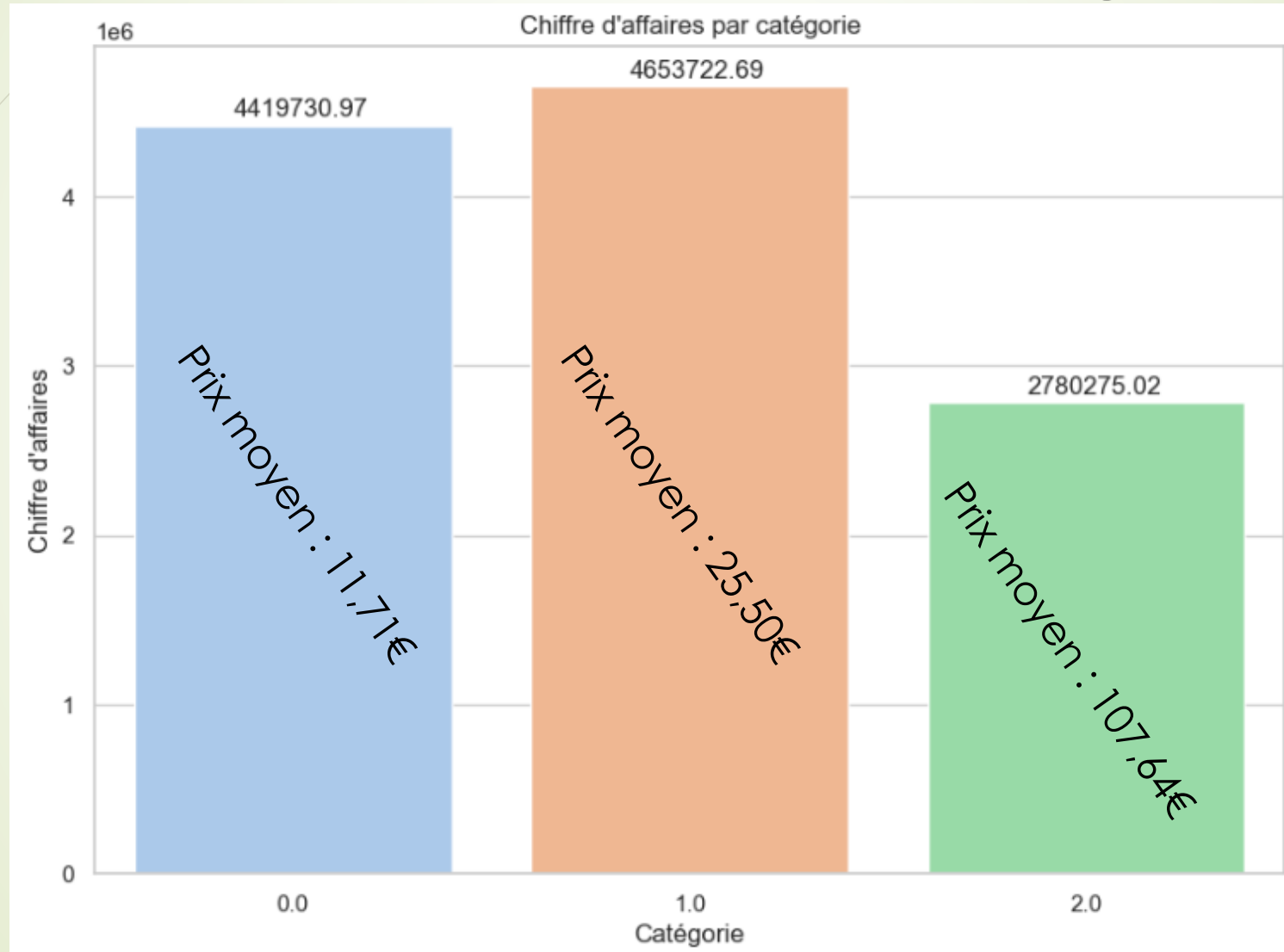
Chiffre d'affaire mars 2021 - février 2022 : 5,8 millions €

Chiffre d'affaires mars 2022 - février 2023 : 6 millions €

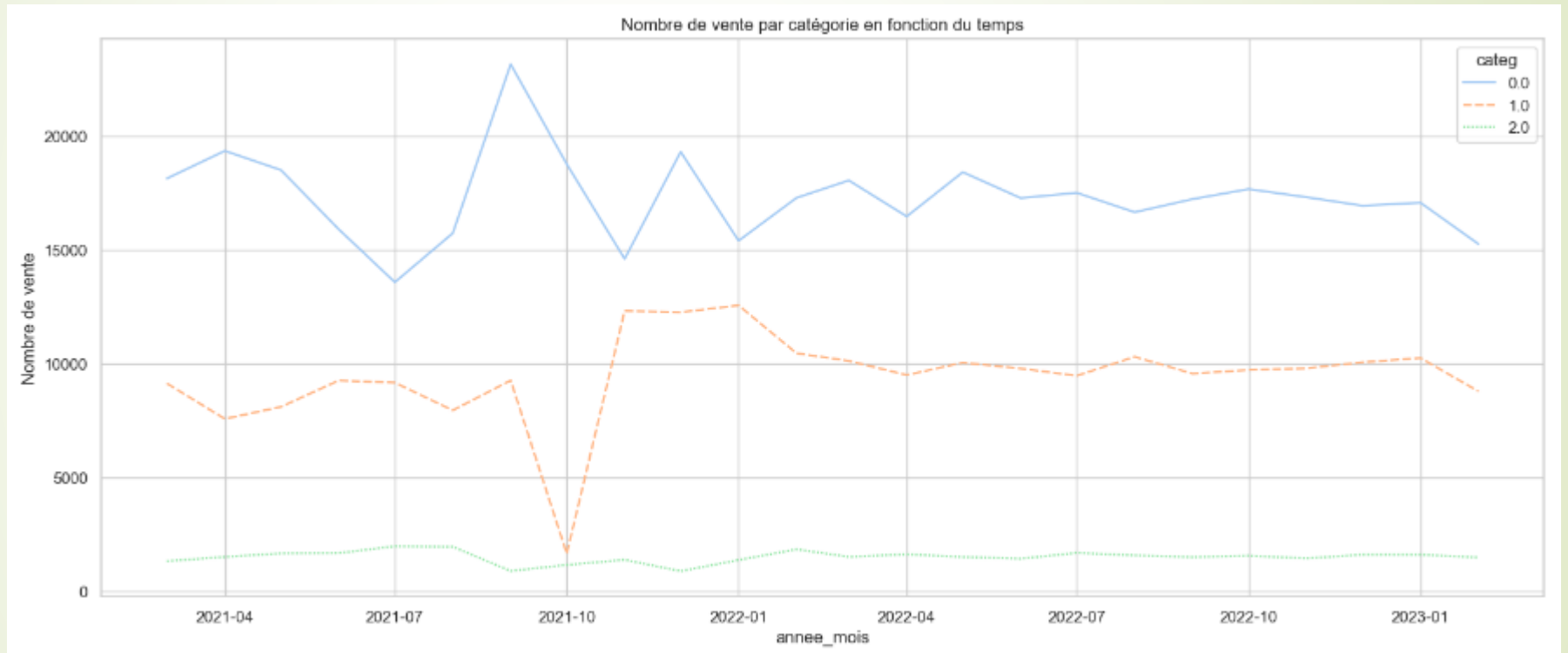
# Le chiffre d'affaires d'Octobre 2021



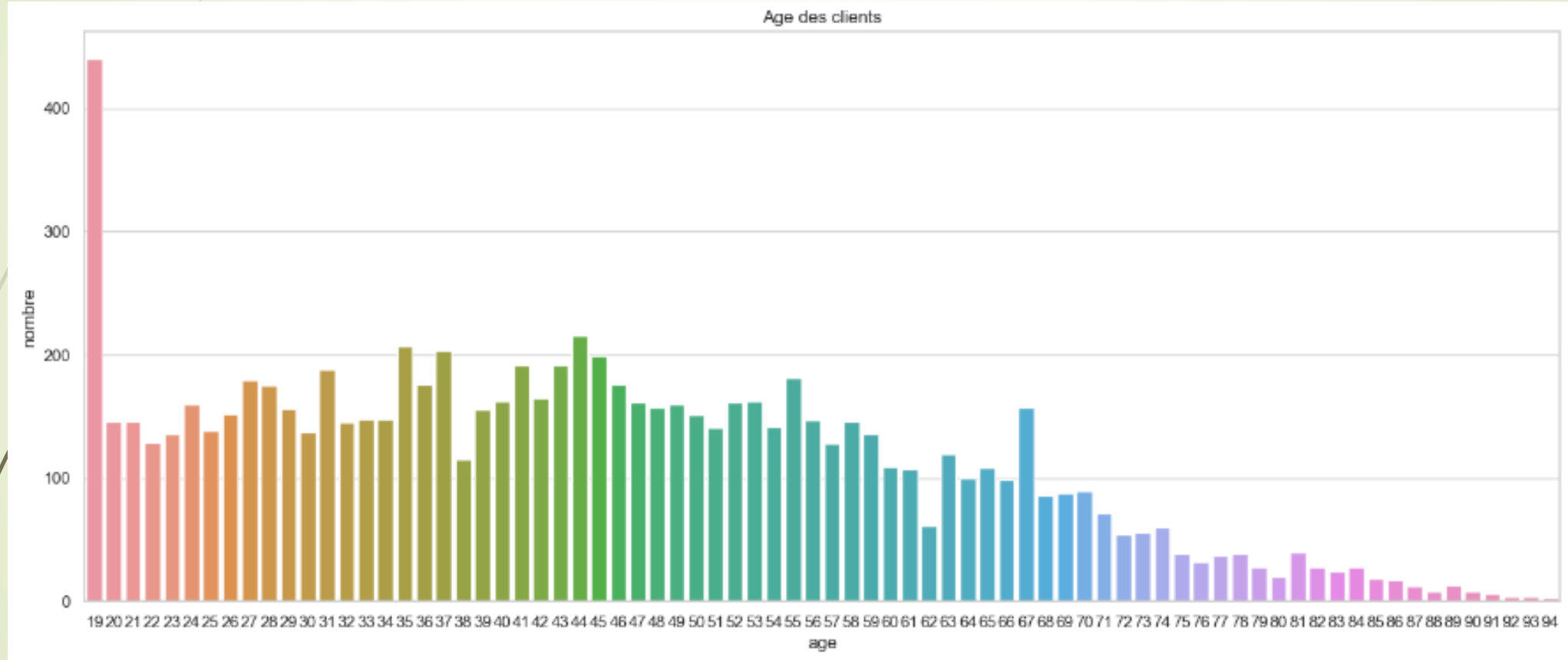
# Chiffre d'affaires par catégorie



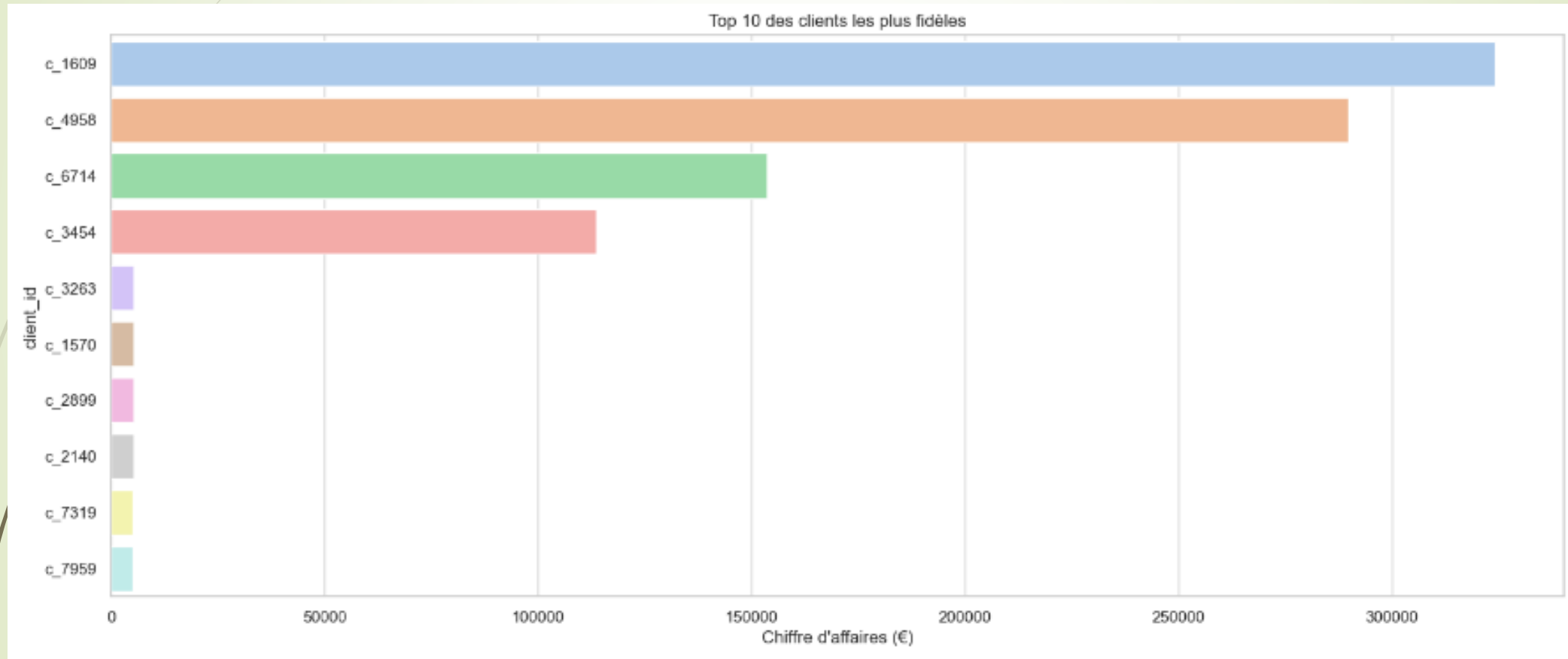
# Zoom sur les produits



## 2 - Analyse approfondie sur les clients

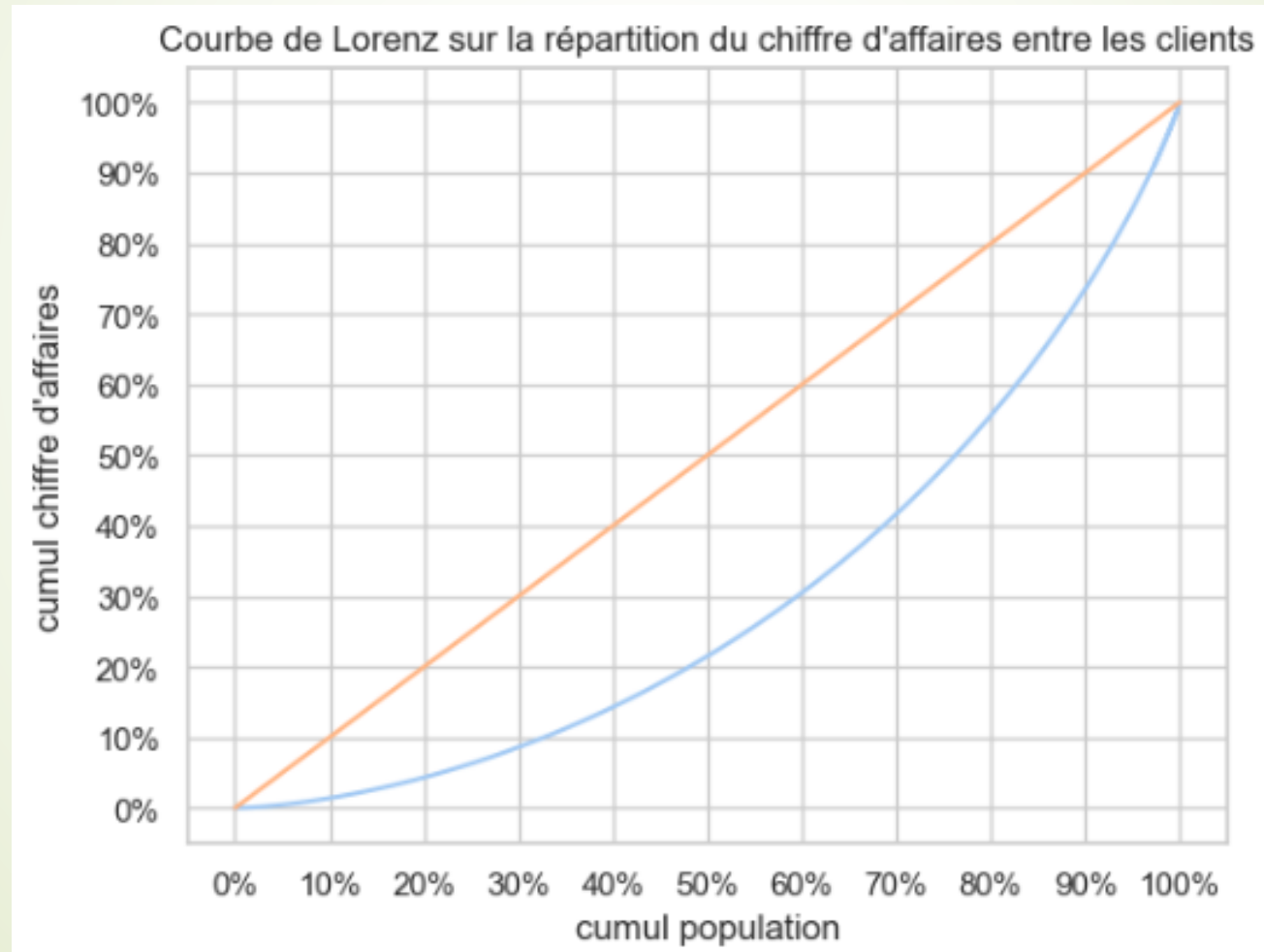


# Top 10 des clients les plus fidèles



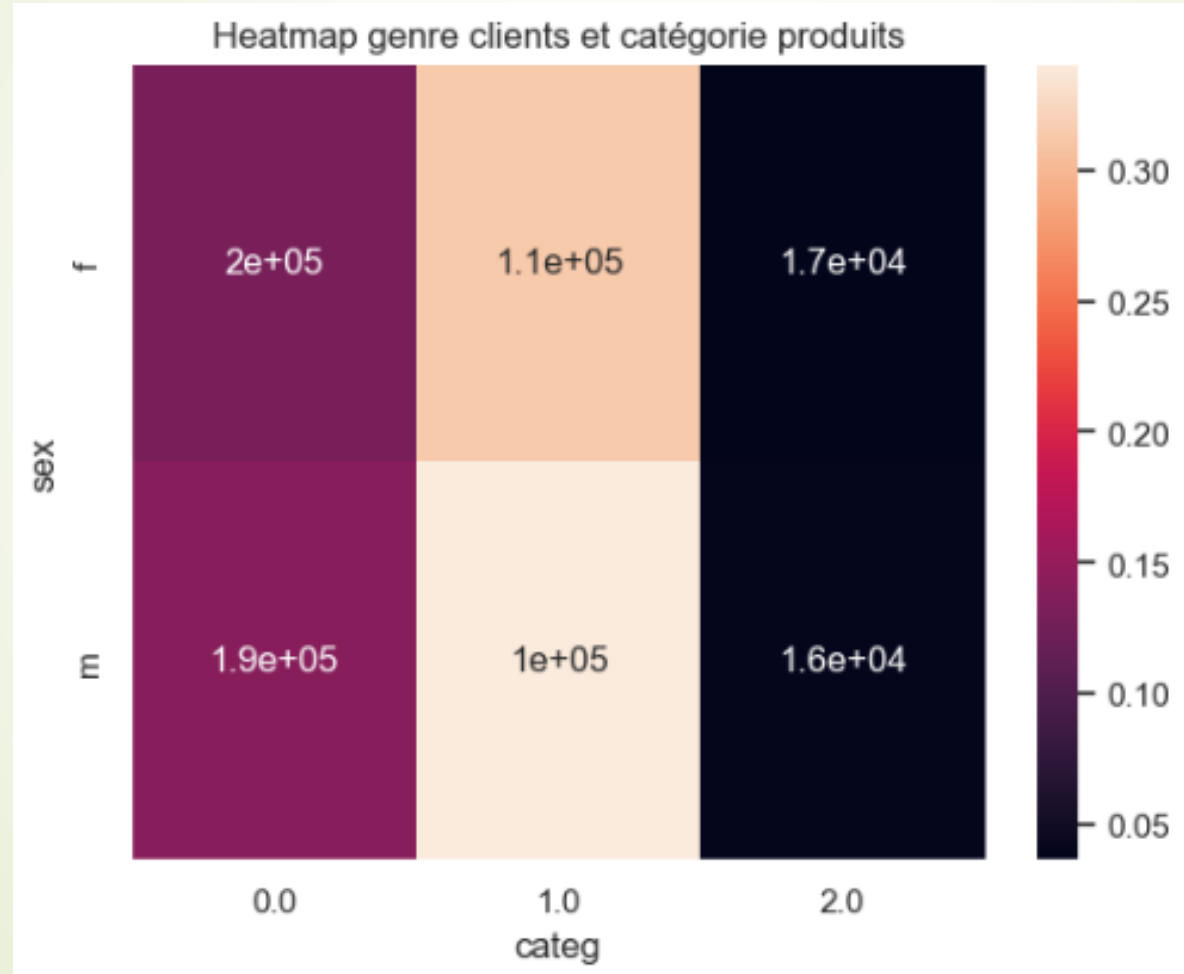


# Répartition du chiffre d'affaires entre les clients



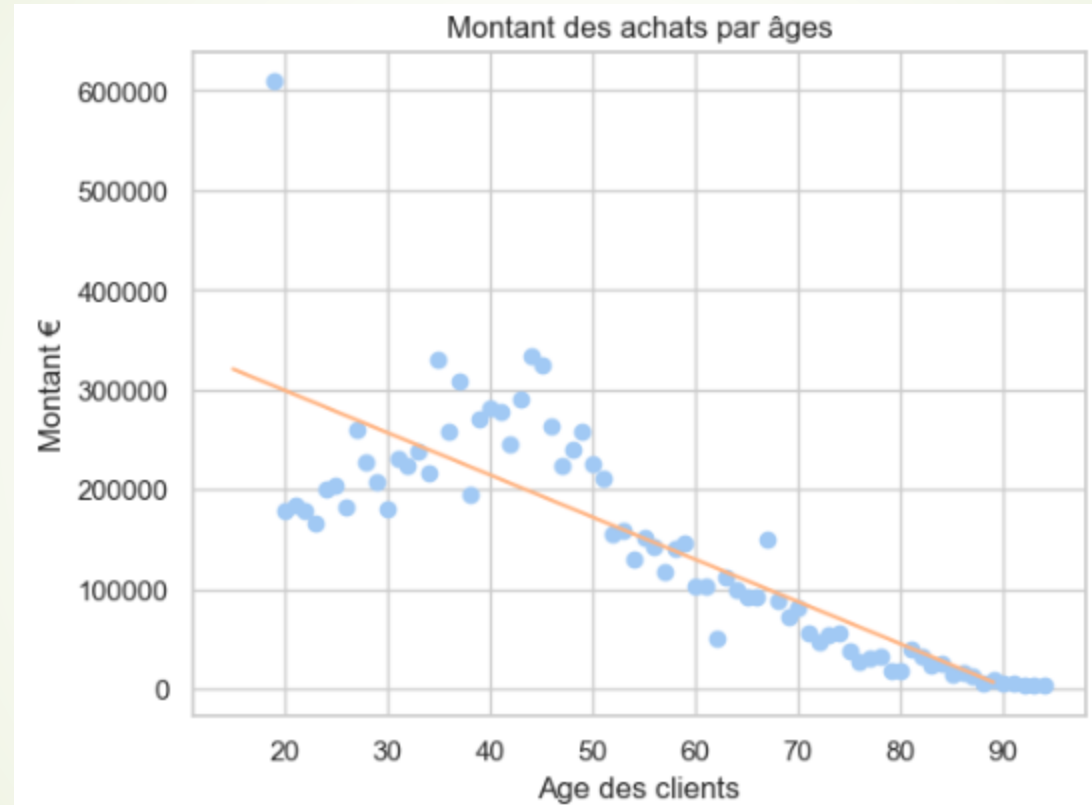
### 3 – Quelques corrélations

Lien entre le genre d'un client et les catégories de livres achetés



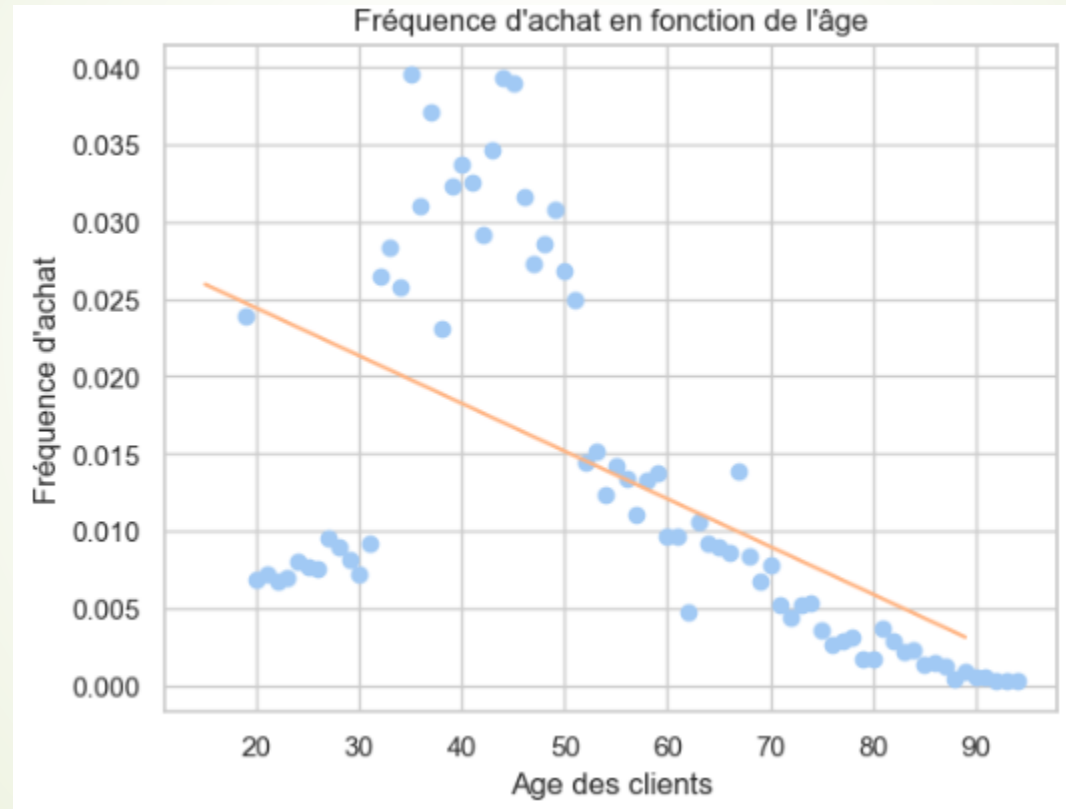
P-valeur = 4,08

# Montant des achats par âge



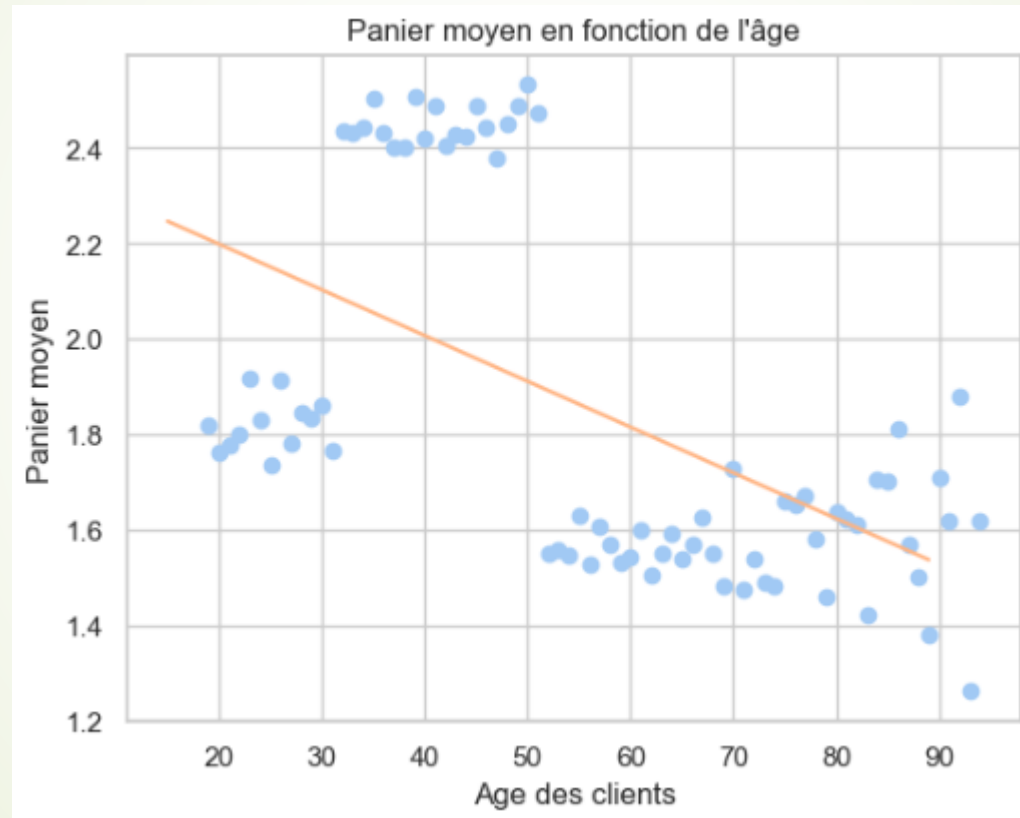
Pearson = -0,83  
Spearman = -0,87

# Lien entre l'âge des clients et la fréquence d'achat



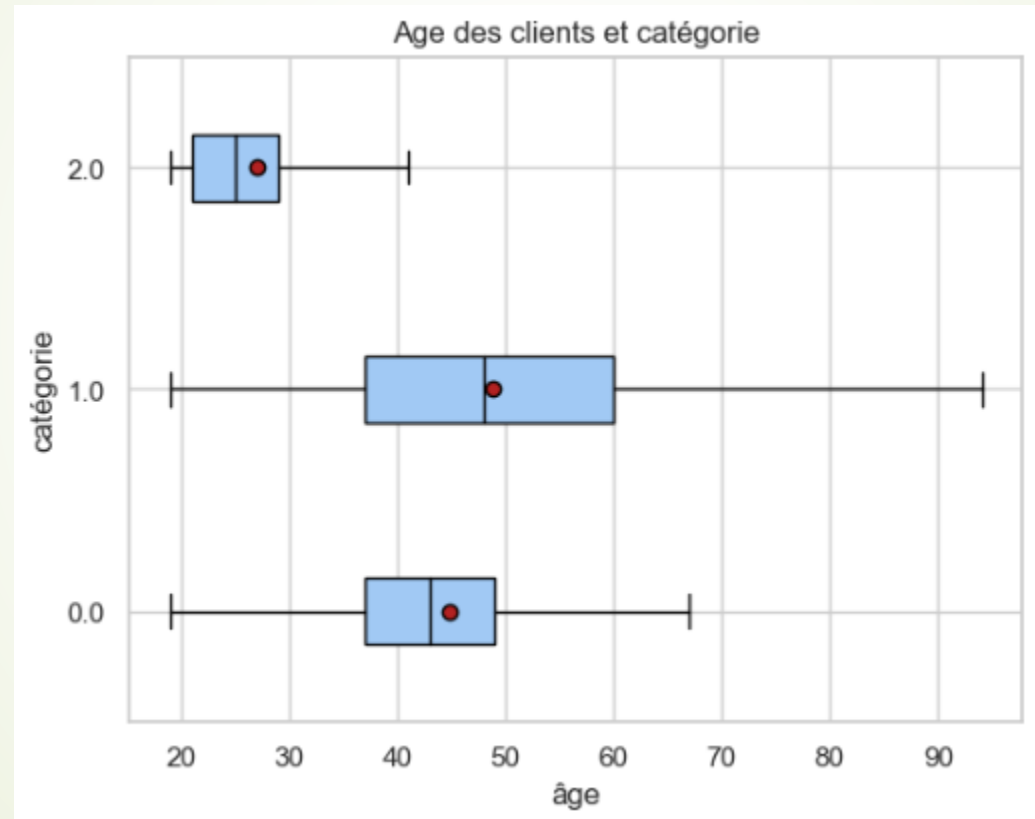
Pearson = -0,57

# Lien entre l'âge des clients et la taille du panier moyen



Spearman = -0,61

# Lien entre l'âge des clients et la catégorie de livre acheté



$$\text{Eta}^2 = 0,11$$