**Projet fédéré**

Titre: Sales Analysis for a Retail company

Auteur:

Tia ange jules

Cha Ima

Mhamdi Rached

Classe:

LGSLI2 TD4 TP8

Description:

L’analyse des ventes utilise des données pour évaluer les performances de l’équipe de vente. il fournit des informations précieuses sur les ventes de produits / services les plus performants et sous-performants et les opportunités de marché et comprend des prévisions de ventes.

Objectifs :

Les objectifs de vente donnent à notre équipe « Équipe de vente » une feuille de route claire de ce que nous devons faire pour aider notre entreprise à atteindre ses objectifs globaux. Les principaux objectifs de ce projet sont donc :

1. Fournir une vue complète des données de vente pour l’entreprise de vente au détail .
2. Identifier les tendances et les modèles de vente à travers différents canaux et produits.
3. Optimiser la performance des ventes en identifiant les opportunités de croissance et d’amélioration.
4. Augmenter la productivité des commerciaux / les taux de conversion / améliorer les ventes .

Plan de travail:

1. Importation (téléchargement) de jeux de données . (priorité normale)
2. Identification de chaque jeu de données et de ce qu’il contient. (priorité normale)
3. Utilisation de bibliothèques python (Pandas) pour récupérer des données de nos jeux de données. (priorité normale)
4. Organisez les données que nous avons saisies. (priorité normale)
5. Clean dataset : suppression des colonnes vides / classement des données par type. ( priorité élevée)
6. Exploration de données.( priorité élevée)
7. Faire une sortie de données comme (diagramme / graphique ...). ( faible priorité)
8. Recommandations (section Aide). (priorité faible)