

Étapes pour un projet d'analyse de données:

1. Définir l'énoncé du problème (Problème commercial).
2. Collecter les données après avoir identifié la source.
3. Explorer et nettoyer les données.
4. Faire l'analyse en fonction du problème accompagné des visualisations.
5. Présenter le résultat final en termes de rapport.

Exemple d'application: Analyse des annulations de réservations d'hôtels.

1. Problème commercial:

Ces dernières années, City Hotel et Resort Hotel ont connu des taux d'annulation élevés. Chaque hôtel est désormais confronté à un certain nombre de problèmes, notamment une baisse des revenus et une utilisation des chambres d'hôtel moins qu'idéale. Par conséquent, la réduction des taux d'annulation est à la fois l'objectif principal des hôtels afin d'augmenter leur efficacité dans la génération de revenus, et pour nous d'offrir des conseils commerciaux approfondis pour résoudre ce problème.

L'analyse des annulations de réservations d'hôtel ainsi que d'autres facteurs qui n'ont aucune incidence sur leur activité et la génération de revenus annuels sont les principaux sujets de ce rapport.

Hypothèses:

1. Aucun événement inhabituel entre 2015 et 2017 n'aura d'impact substantiel sur les données utilisées.
2. Les informations sont toujours d'actualité et peuvent être utilisées pour analyser les plans possibles d'un hôtel de manière efficace.
3. Il n'y a aucun effet négatif imprévu pour l'hôtel employant une technique conseillée.
4. Les hôtels n'utilisent actuellement aucune des solutions suggérées.
5. Le facteur le plus important qui affecte l'efficacité de la génération de revenus est l'annulation des réservations.
6. Les annulations entraînent des chambres vacantes pendant la durée réservée.
7. Les clients font des réservations d'hôtel la même année qu'ils annulent.

Question de recherche:

1. Quelles sont les variables qui affectent les annulations de réservations d'hôtel ?
2. Comment pouvons-nous améliorer les annulations de réservations d'hôtel ?
3. Comment les hôtels seront-ils aidés dans la prise de décisions en matière de prix et de promotions ?

Hypothèse:

1. Plus les prix sont élevés, plus les annulations sont fréquentes.
2. Lorsque la liste d'attente est longue, les clients ont tendance à annuler plus fréquemment.
3. La majorité des clients viennent d'agences de voyages hors ligne pour effectuer leurs réservations.