



# E-COMMERCE BUSINESS



Prepared by:  
Equipage de Barbe Noir

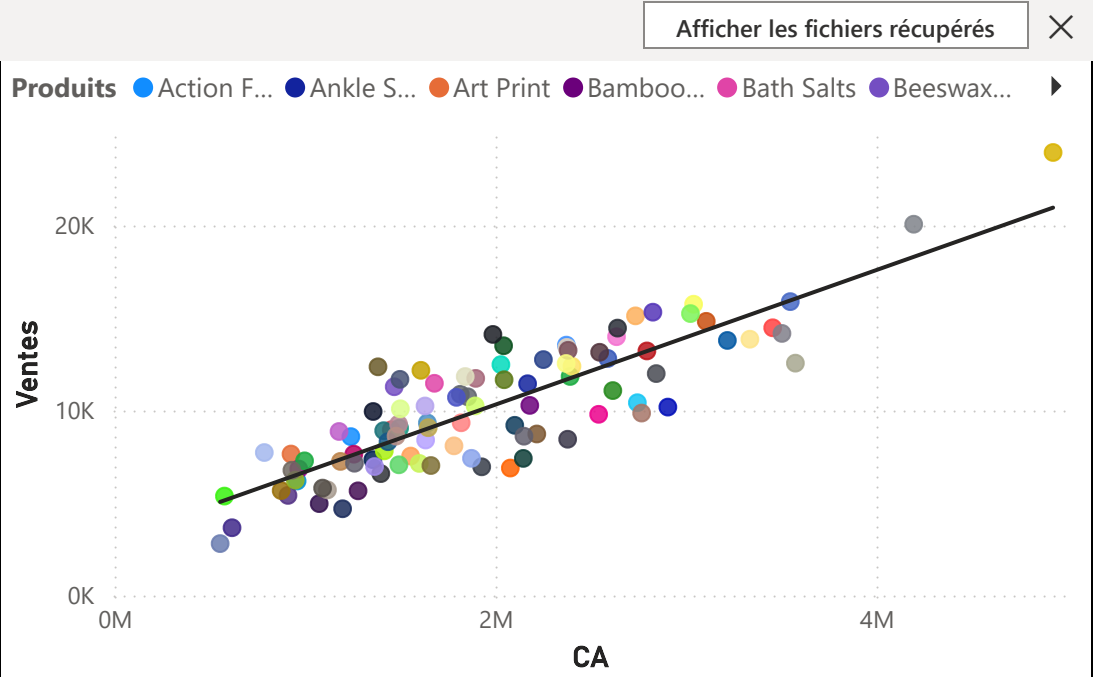
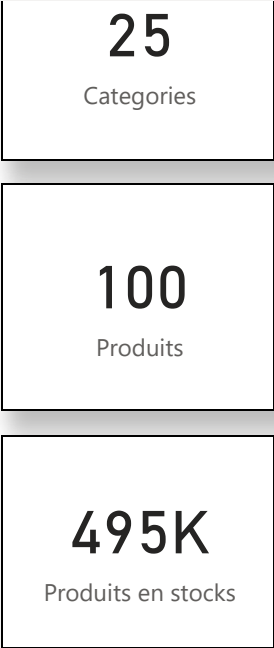


**Le client possède un e-commerce. Il fait appel à une équipe de data analyst afin de répondre à des problématiques afin de faire évoluer son e-commerce et augmenter son CA.**

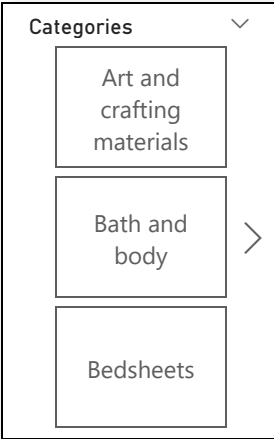
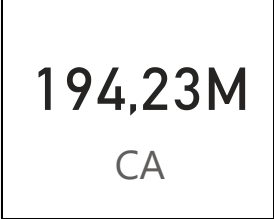
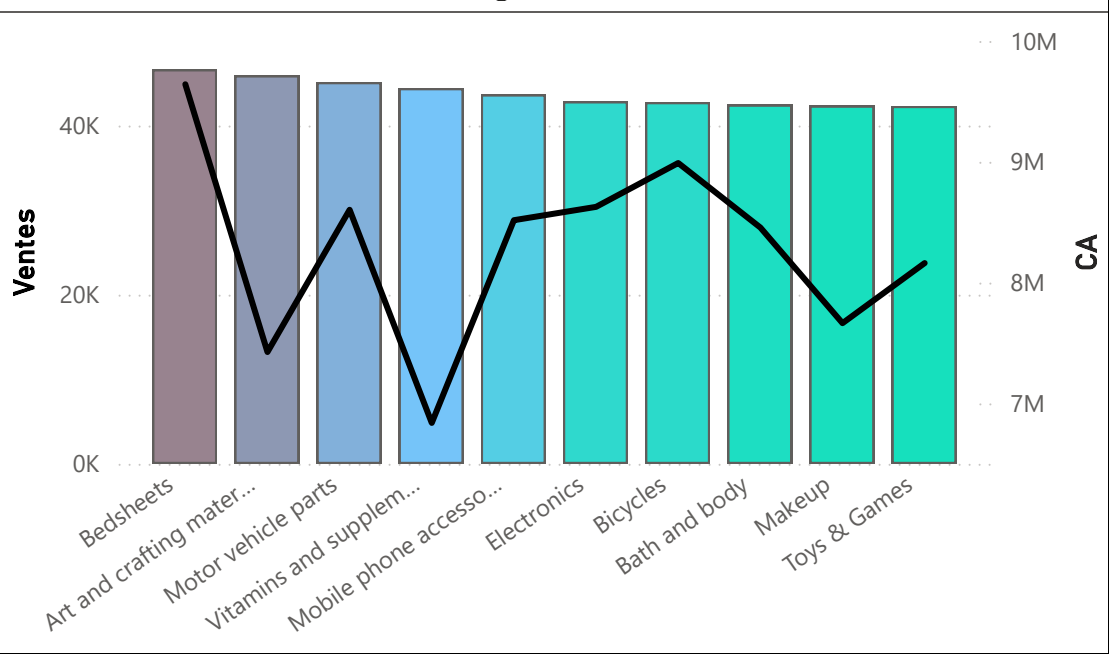
Le client veut savoir :

1. Catégorie et produits les plus vendus
  2. Catégorie et produits les mieux notés
  3. Évaluer la corrélation entre le nombre d'avis et les notes
  4. Quel produit est le plus présent en stock ? À combien s'élève le stock ? Quelle conclusion en tirer ?
  5. Quel mois est le plus prolifique ? Pourquoi ?
  6. Quelle stratégie business et marketing peut-on mettre en place pour augmenter le chiffre d'affaires ?
- Question bonus ? Prédisez à l'aide d'un model de Machine Learning, le PIB par habitant des prochaines années.

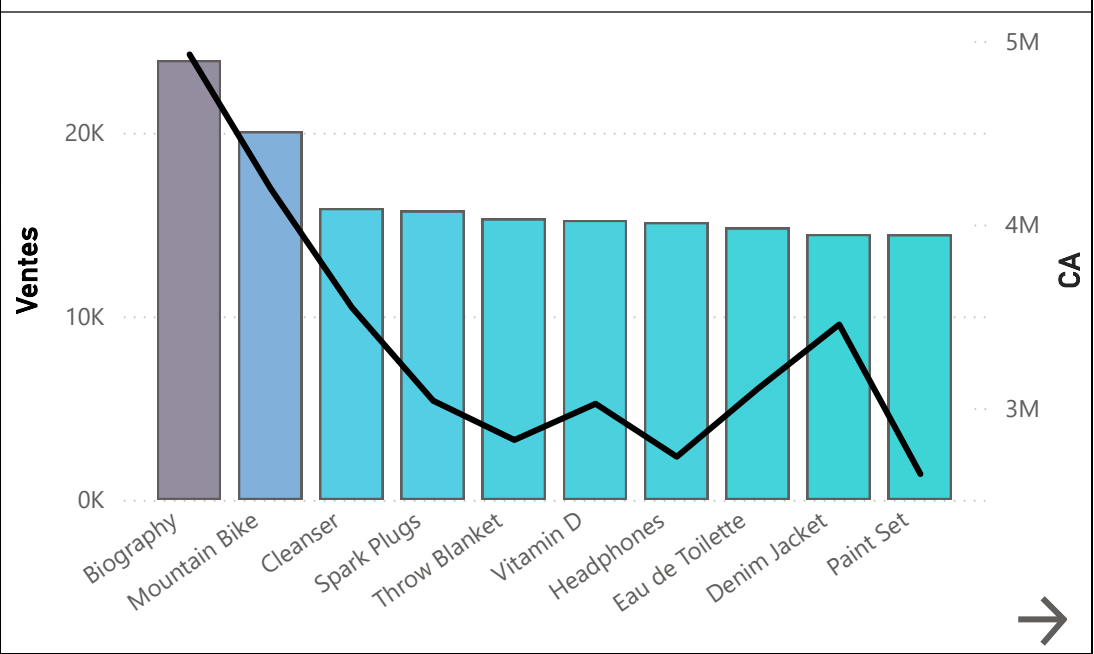
La récupération automatique contient des fichiers récupérés qui n'ont pas été ouverts.



TOP 10 - Catégories vendues et CA



TOP 10 - Produits vendus et CA

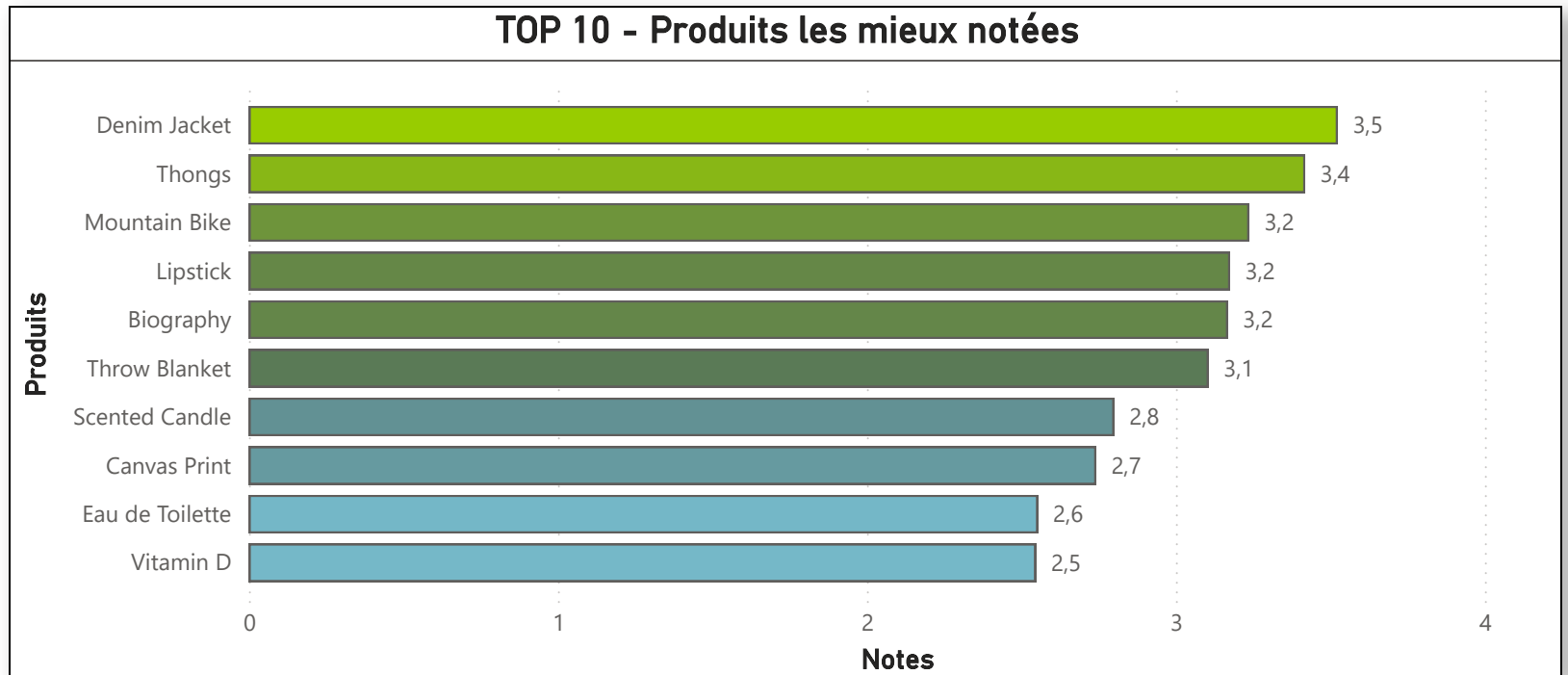
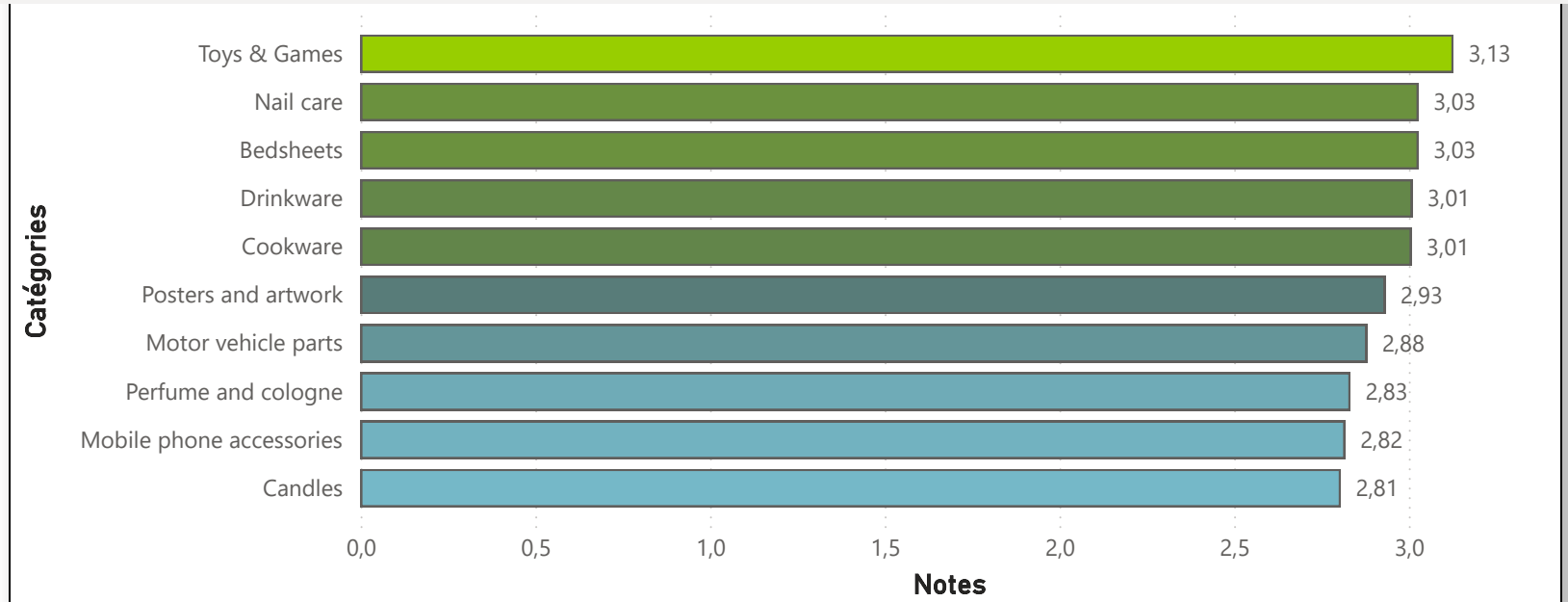


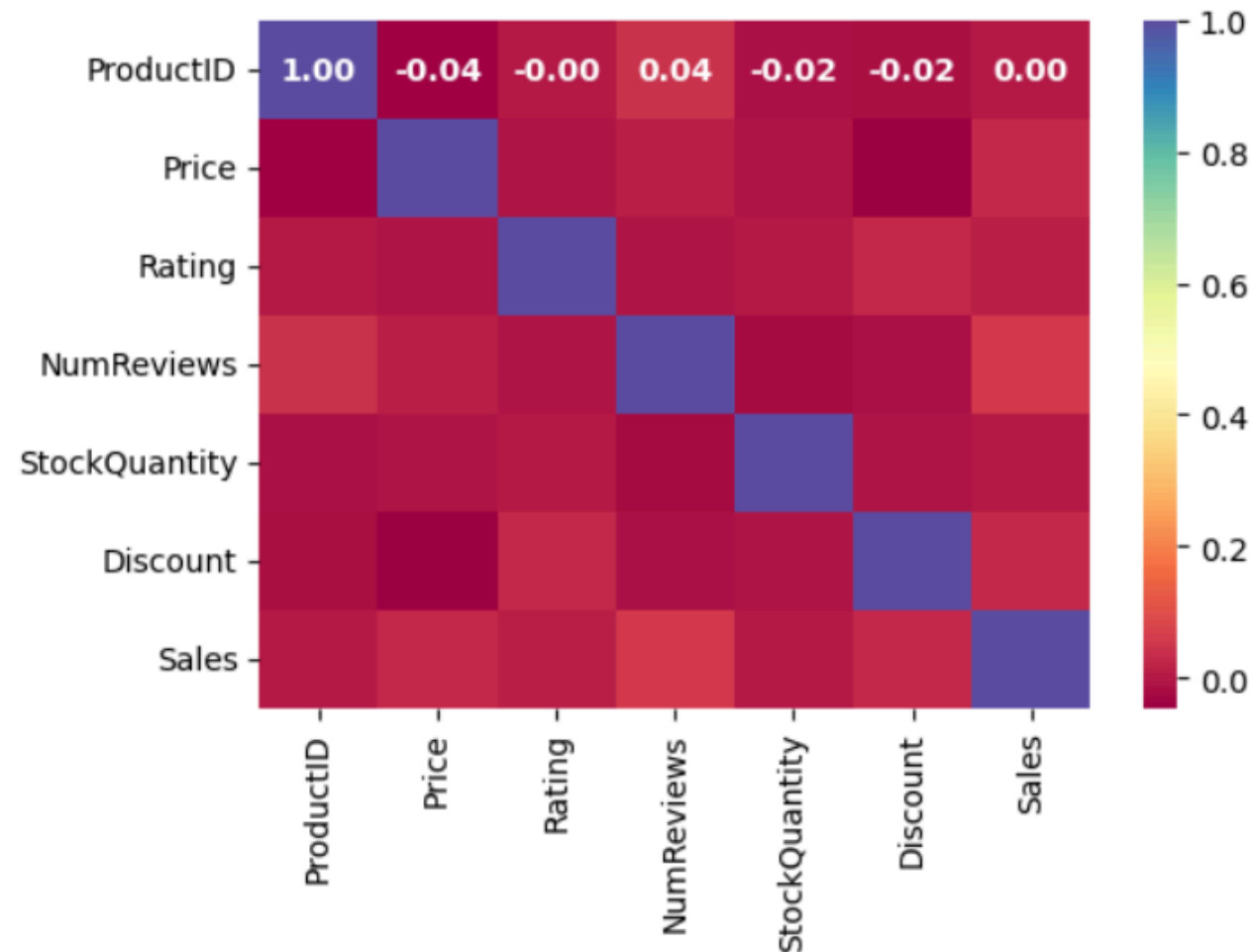
3,03

Moyenne des notes

2M

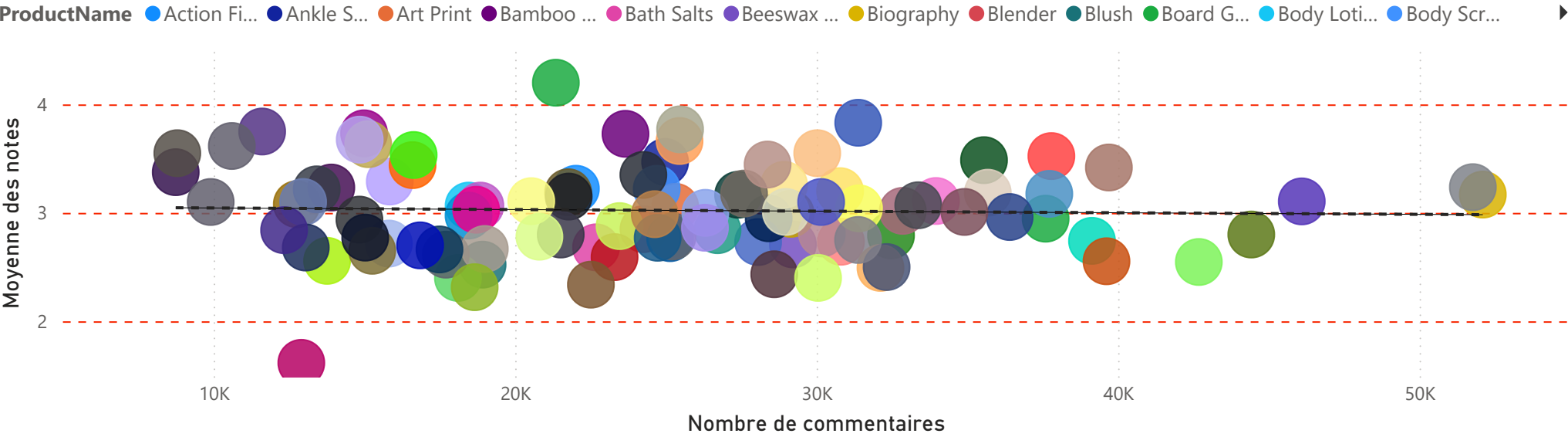
Avis





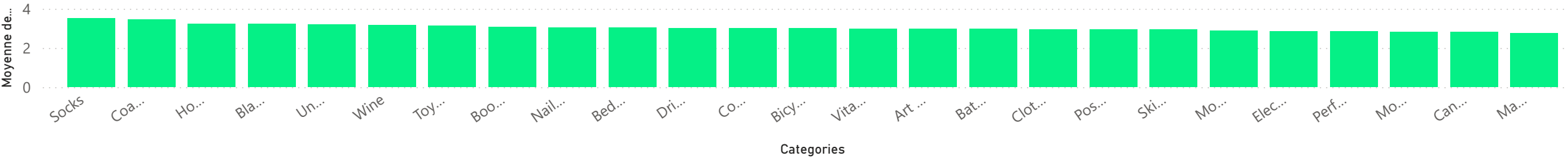
2M

Nombre total d'avis clients

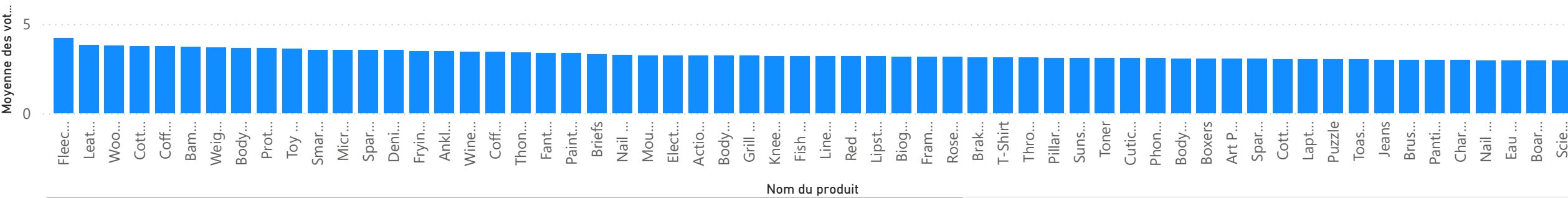


Catégories les mieux notées

Nombre de Category 40

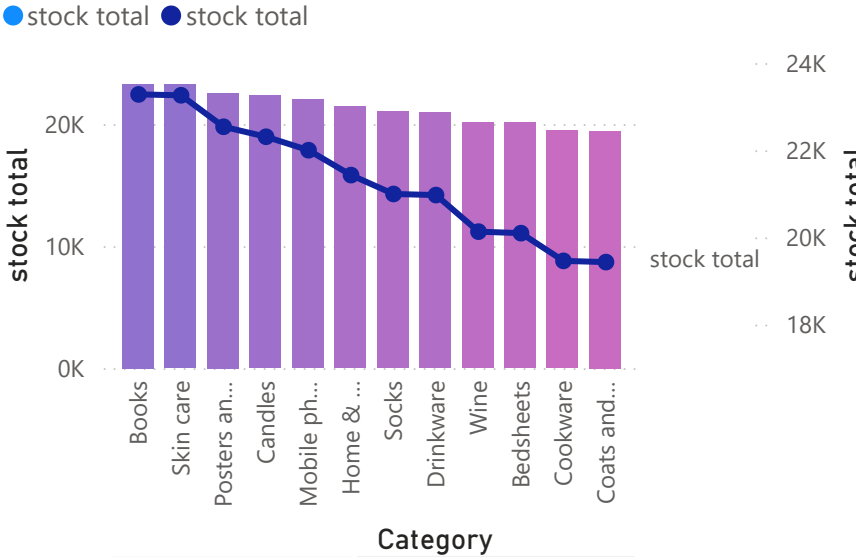
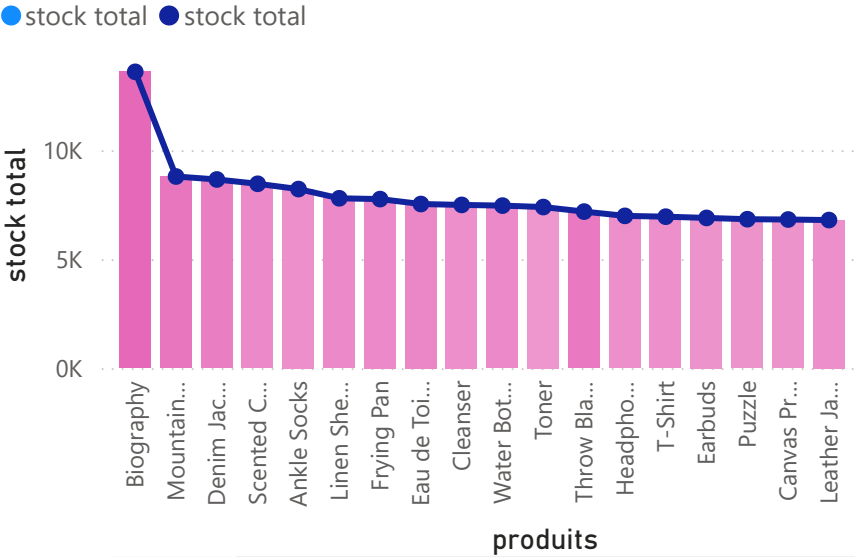


Produits les mieux notés

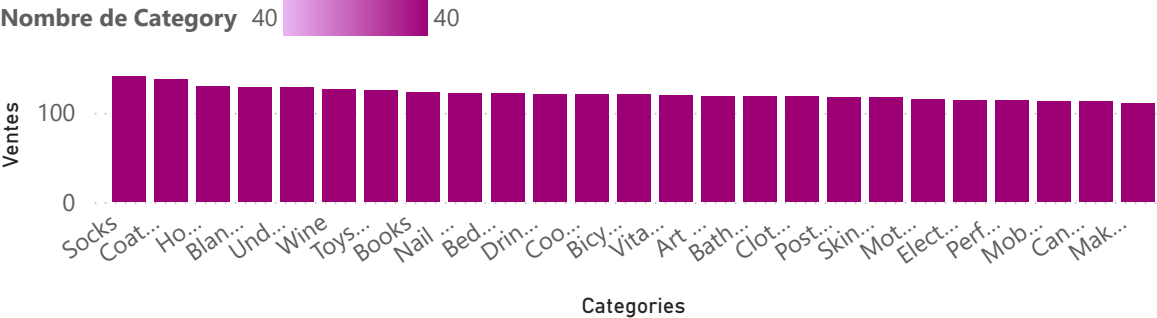


495K  
Quantité totale en stock

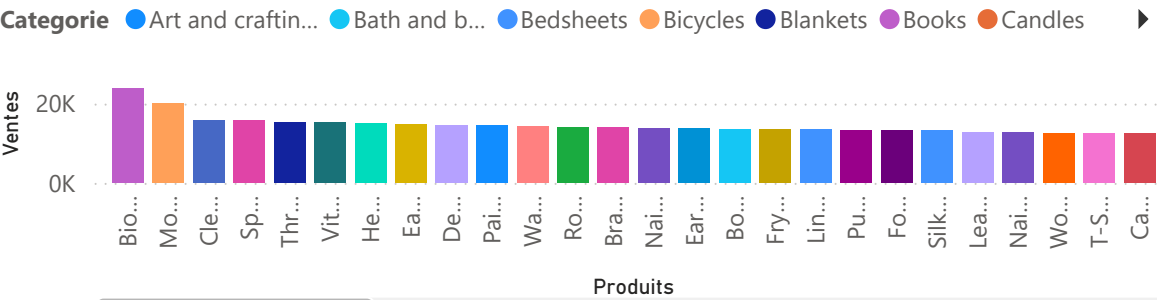
25  
nombre de catégories



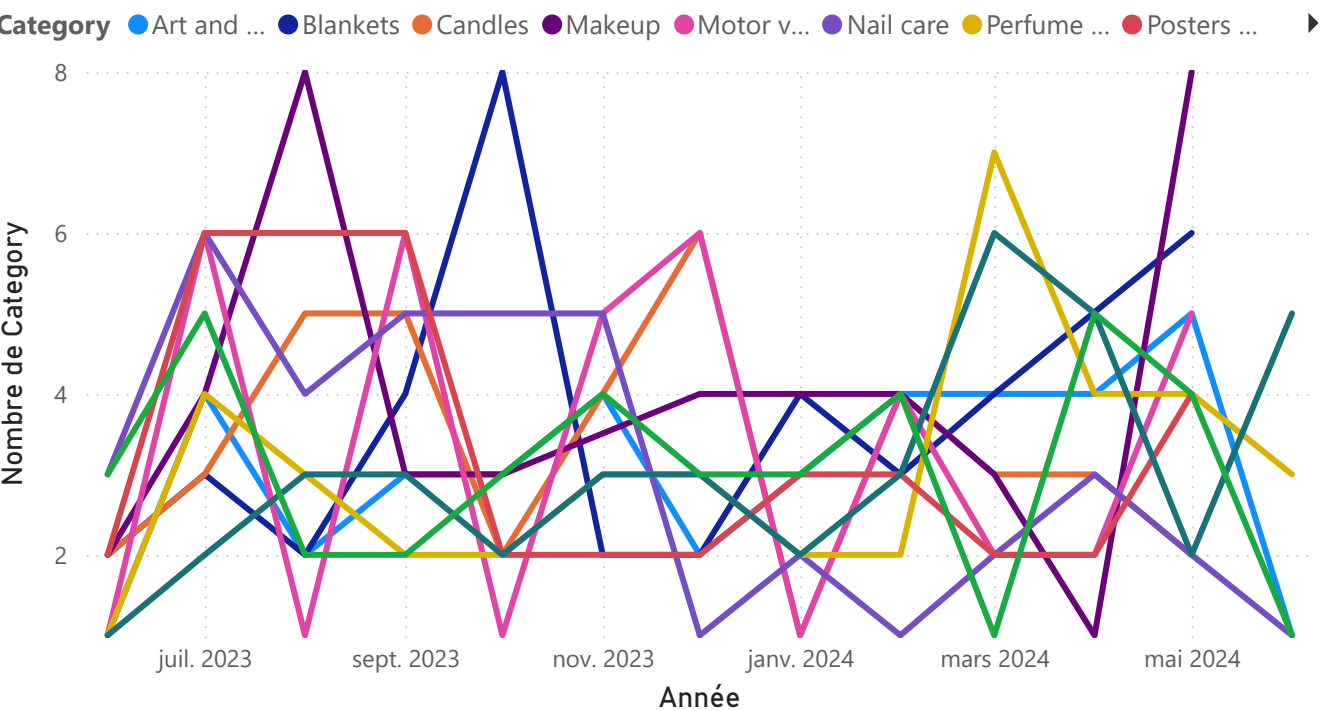
Top 10 des ventes par Categories



Produits les plus vendus par catégorie



Approvisionnement





# PROPOSITION MARKETING

## 1ère suggestion → Maximisation des ventes

Exemples :

→ Catégorie BOOKS avec Biographie.

- Stock élevé

- CA d'affaire en attente.

→ Catégorie BICYCLES avec Mountain Bike.

- Représente la moitié du CA de cette catégorie.

- Stock élevé.

## 2ème suggestion → Optimisation des catégories

→ Optimiser les catégories qui se vendent le plus en proposant des produits annexes (Packs, offres complémentaires).

→ Diminuer les stocks des meilleures catégories, en faisant plus de flux tendu (utilisant les plateformes de stockage comme Amazon).

→ Droper les produits qui n'apportent pas/ou peu de valeur ajoutée.

## 3ème suggestion → Faire le ménage !

→ Opération liquidation(super soldes) sur les produits les moins représentatifs

