**Rapport d’analyse des données de vente**

**Nom de l’entreprise : Innova Electronic**

**Sources des données**

Les données mise a notre disposition ne contiennent ni valeurs aberrantes ni valeurs manquantes.

**Revenue mensuelle**

Les revenus croissent linéairement de janvier avec la valeur basse de **987 000** en décembre avec la valeur haute de 2 **072 700.** La croissance des revenus devient accélérée des juins

**Les cinq produits les plus vendus.**

La tendance est croissante durant l’années de janvier à décembre, cependant :

* En termes de revenu, les mêmes produits occupent le top5 en gardant leurs positions durant toute l’années ainsi nous avons :

**1 Laptop, 2 Smartphone, 3 Tablet, 4 Monitor, 5 Processor**

* En termes d’unités vendu, les mêmes produits occupent le top5 en gardant leurs positions durant toute l’années ainsi nous avons :

**1 smartphone , 2 Headphones, 3 Power Bank, 4 Monitor, 5 USB Cable**

Nous pouvons donc dire que le **smartphone, le monitor** sont les produits qui tirent les ventes de l’entreprise en termes de revenu et d’unités vendus.

**Recommandation**

* **Innova Electric** peut lancer des campagnes promotionnent dès juin ; en effet les clients doivent avoir plus de revenu dès juin. Vu l’accélération du rythme des achats.
* Les deux produits les plus populaire étant le smartphone et le monitor, en organisant des campagnes marketing pour ces deux produits, nous sommes sûr de toucher plus de cibles.
* Aucun produit sur les **50** ne couvre plus de **1,5% revenu** ni des ventes. Il n’est pas nécessaire de privilégier un produit.
* Une double analyse de la **concentration des produits** a montré que les ventes sont concentrées autour de **1000 unités** vendues annuellement pour des revenus autour de **50000**, ceci est très utile pour le gestionnaire des stocks afin d’éviter d’avoir les produits avariés.