

ANALYSE DES VENTES DES MAGASINS DE L'ENSEIGNE LAMBDA POUR LA PÉRIODE 2020-2023



I - CONTEXTE ET OBJECTIFS

CONTEXTE

En vue de mettre en place des stratégies pour améliorer les chiffres d'affaires dans les magasins du Nord de l'enseigne LAMBDA, nous avons réalisé une étude sur les ventes de ces magasins pour la période 2020-2023.

OBJECTIFS

1. Evaluer les chiffres d'affaires des différents magasins du Nord
2. Découvrir les produits les plus rentables
3. Evaluer l'impact de l'origine des produits sur les ventes.
4. Découvrir le groupe de clients le plus rentable
5. Evaluer l'attrition des clients

2- MÉTHODOLOGIE



Sources de données:

- Le fichier contenant les informations sur les clients et sur leur achat
- Le fichier contenant les informations sur les produits
- Le fichier contenant les informations sur les magasins



Données de clients utilisées:

- Age
- Genre
- Produit Acheté
- Quantité achetée
- Montant achat
- Date d'achat
- Magasin de l'achat



Données de produits utilisées:

- Nom produit
- Catégorie produit
- Fournisseur produit



Méthodes d'analyse:

- Calcul des indicateurs
- Représentation graphique des indicateurs
- Modélisation de l'attrition



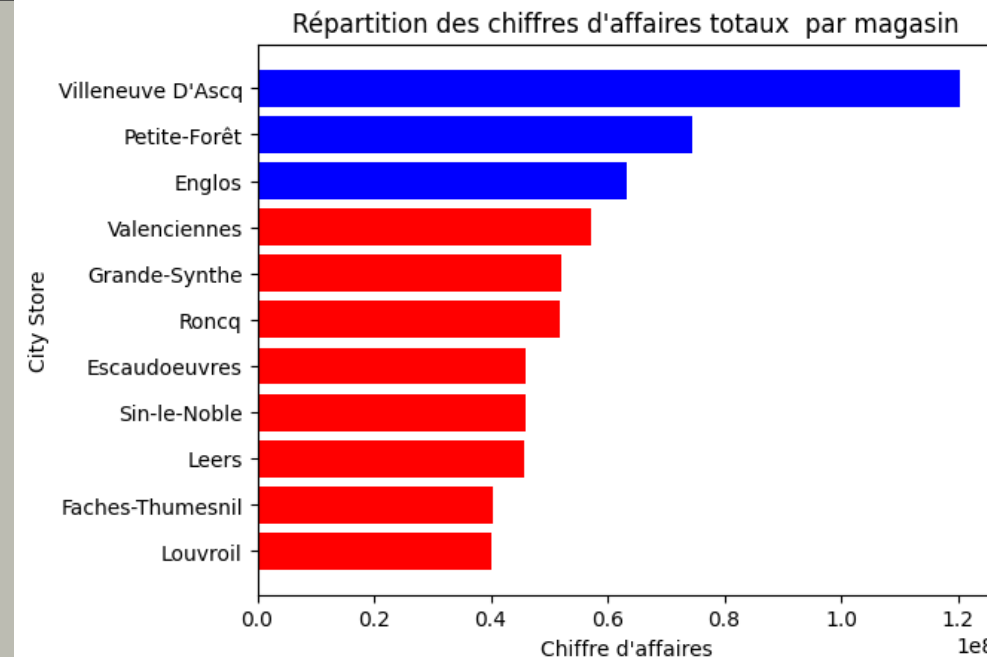
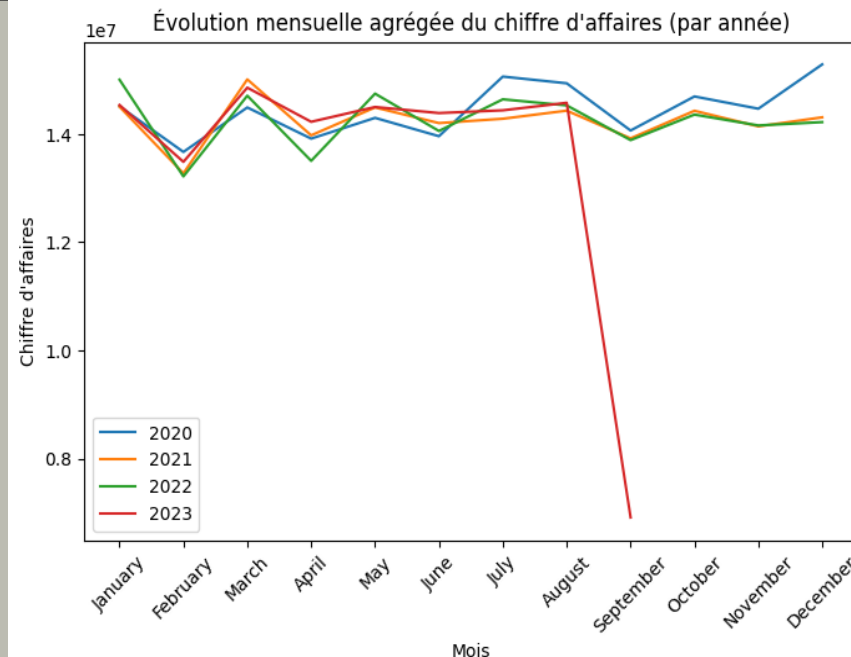
Outils utilisés:

- Python
- SQL

3- RÉSULTATS (1/4)

CHIFFRE D'AFFAIRES

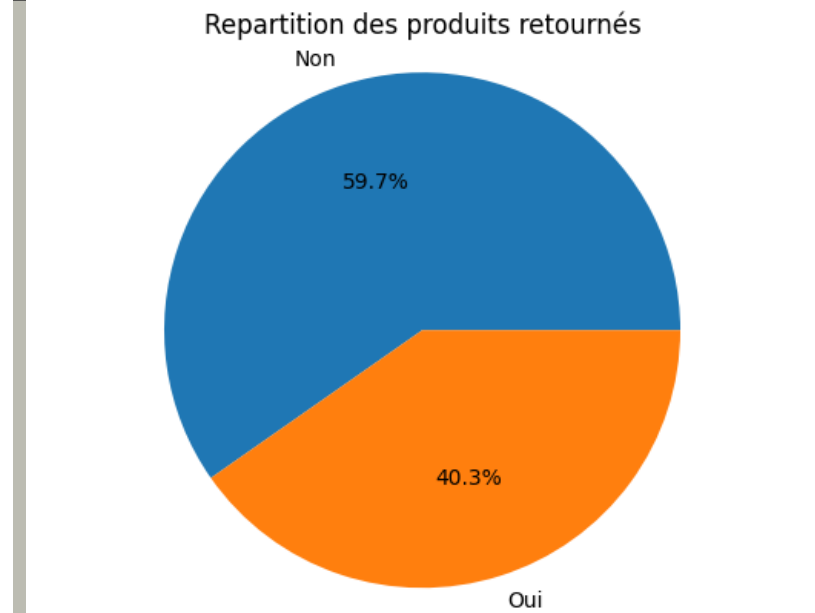
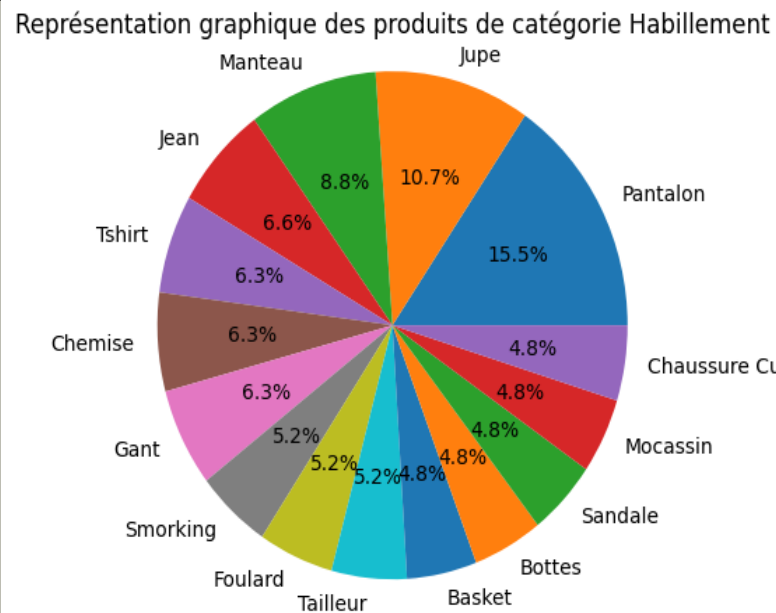
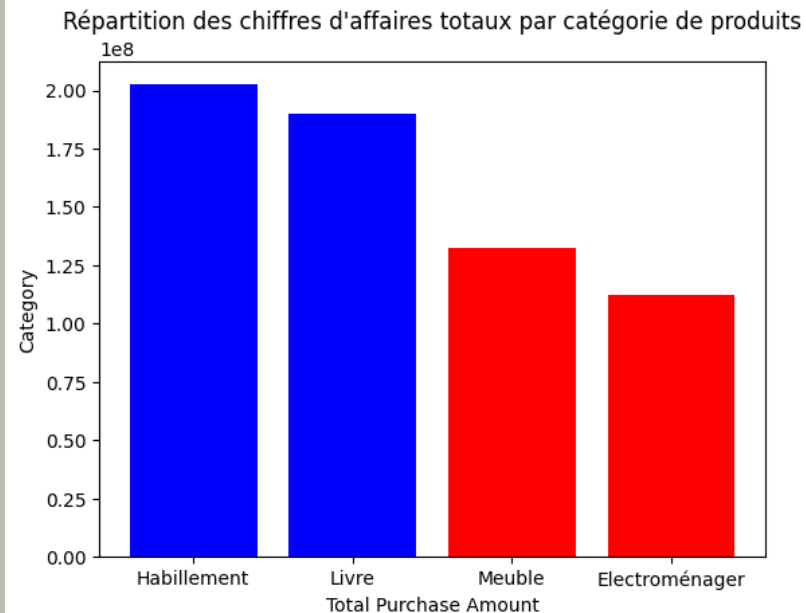
Année	CA
2020	173377738
2021	170990312
2022	171050651
2023	121930390
Total	637349091



- De janvier 2020 à août 2023 les magasins ont totalisé un chiffre d'affaires de **637349091** euros.
- Les ventes totales ont été les **plus élevées** en **2020** et les **moins élevées** en **2021** au cours de la période 2020-2022.
- Les ventes accusent une **baisse** considérable **tous les mois de février** de la période 2020-2023.
- Le magasin de **Villeneuve d'Ascq** a les ventes les plus **élevé** et le magasin de **Louvroil** a les ventes les plus **faibles** au cours de la période.

3- RÉSULTATS (2/4)

PRODUITS

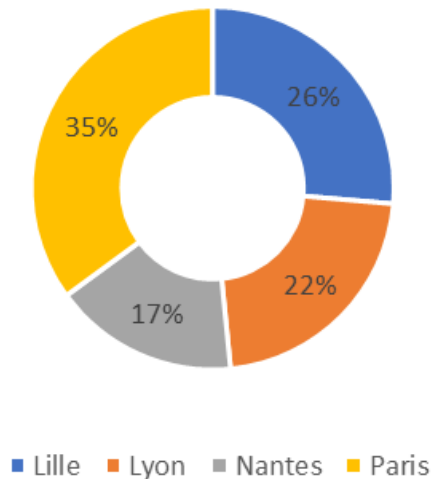


- Les produits de catégories **Habillement et Livre** sont respectivement les plus vendus. Les produits **électroménager et les meubles** sont les moins vendus.
- Seules les catégories **Habillement et Livre** ont atteint le seuil de vente minimum de **150 000 000** euros fixé.
- Le **pantalon** est le produit de la catégorie Habillement le plus vendu (**15%** des ventes de la catégorie). Les **smokings** et les **costumes** sont les moins vendus (**5.2%** des ventes de la catégorie)
- **40%** des produits achetés par les clients ont été retourné.

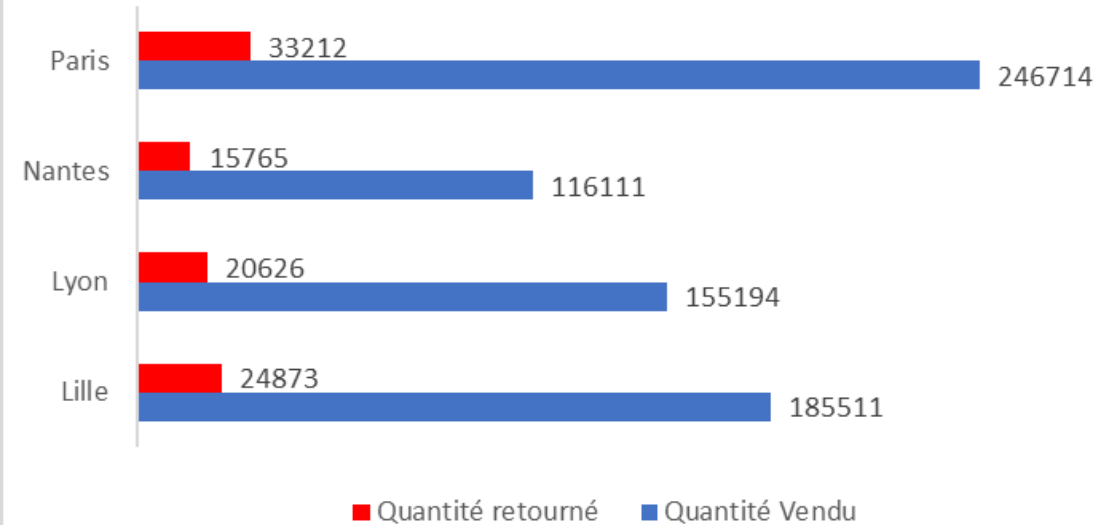
3- RÉSULTATS (3/4)

FOURNISSEURS

Répartition des produits vendus en fonction de leurs fournisseurs



Quantité de produits vendues et Quantité de produits retournés en fonction de leur provenance

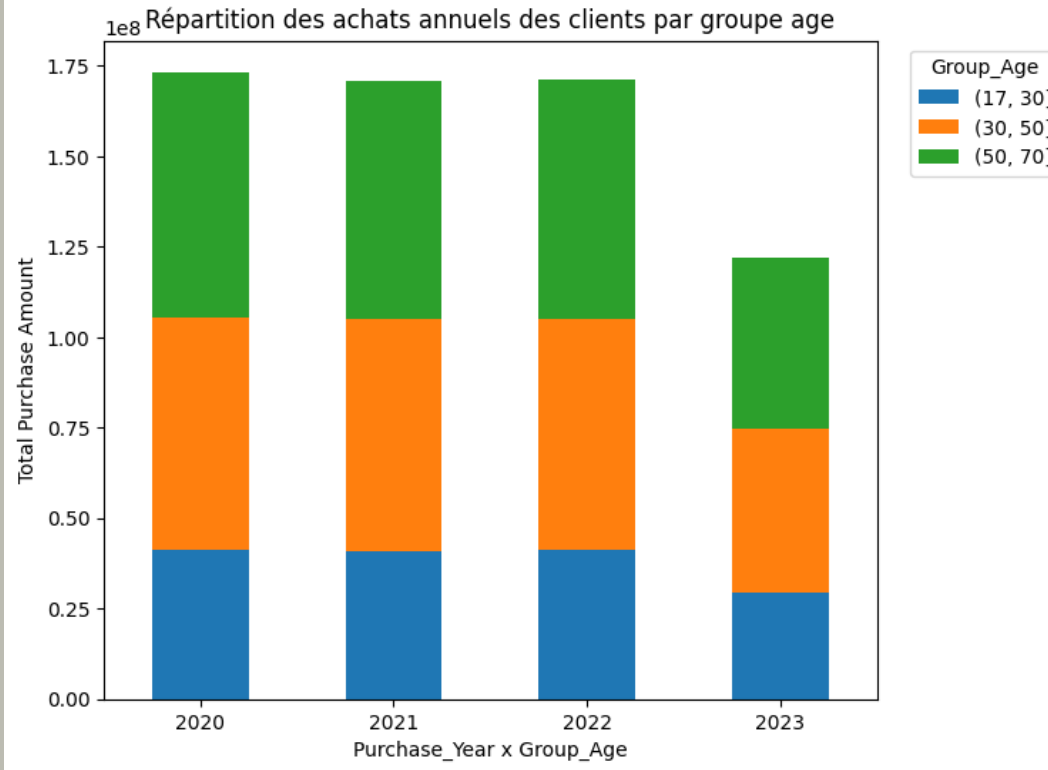


- Les produits en provenance de **Paris** sont les plus vendus (**35 %** de la quantités totale vendue) et ceux en provenance de **Nantes** sont les moins vendus (**17 %** de la quantités totale vendue).
- Sur **246714** produits parisien achetés par les clients **33212** ont été retourné ,soit **13%** des produits .
- Sur **116111** produits provenant de Nantes achetés par les clients **15765** ont été retourné, soit **14%** des produits.

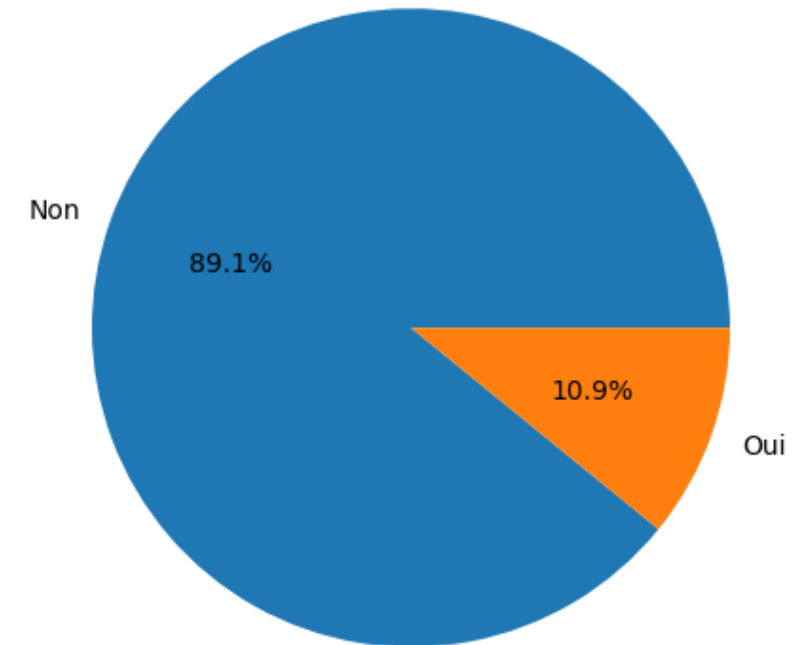
3- RÉSULTATS (4/4)

CLIENTS

49482
Clients



Représentation du taux d'attrition des clients



- De janvier 2020 à août 2023, **49 482** personnes ont effectué des achats dans les magasins du Nord
- Les clients des magasins du Nord sont âgés entre 18 et 70 ans.
- Le groupe de clients **âgés** entre **50 à 70 ans** est le groupe de clients le plus rentable pour les magasins du Nord.
- 11%** des clients qui ont acheté en 2020 et 2021 **ne sont plus revenu acheté** dans les magasins du Nord .

4- CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

CONCLUSION

Cette étude était réalisée en vue de fournir des pistes pour élaborer des stratégies d'amélioration des chiffres d'affaires des magasins du Nord de l'enseigne LAMBDA.

Il s'ensuit que :

- Le magasin de **Villeneuve d'Ascq** a le meilleur chiffre d'affaires et celui de **Louvroil** le pire.
- Les produits de catégorie **Habillements** sont les plus rentables et les produits de catégorie **Electroménager** les moins rentables
- **40 % des produits** achetés par les clients ont été **retourné**.
- Le groupe de **clients** le plus rentable est celui des clients âgés de **50 à 70 ans**.
- **11 %** des clients qui ont acheté en 2020 et 2021 ne sont plus **jamais revenu** achetés.

RECOMMANDATIONS

Pour les magasins du Nord, l'enseigne pourrait:

- Mettre en place une équipe chargée du contrôle de la qualité des produits livrés par les fournisseurs.
- Mettre en place une équipe chargée de la protection des produits en magasins pour éviter qu'ils soient endommagés
- Réaliser des enquêtes de satisfaction auprès des clients afin de mieux les satisfaire
- Mettre en place des activités de fidélisation pour les clients âgés de 50 à 70 ans.