

Compte rendu – Analyse des ventes d'une pharmacie (**Data Analyst**)

1. Introduction & Démarche d'Analyse

Objectif

Analyser les ventes journalières, hebdomadaires et horaires d'une pharmacie, afin d'orienter les décisions commerciales.

Méthodologie

Nous avons utilisé Excel pour :

- Structurer les données par période (Daily, Weekly, Hourly).
- Créer des listes déroulantes pour sélectionner les produits.
- Calculer automatiquement les totaux et moyennes de vente.
- Générer des graphiques dynamiques interactifs.
- Fournir un outil simple et exploitable pour les managers.

Livrable

Un classeur Excel interactif permettant :

- Un résumé synthétique par produit.
- Une visualisation claire des performances par période.
- Une base fiable pour des décisions rapides et efficaces.

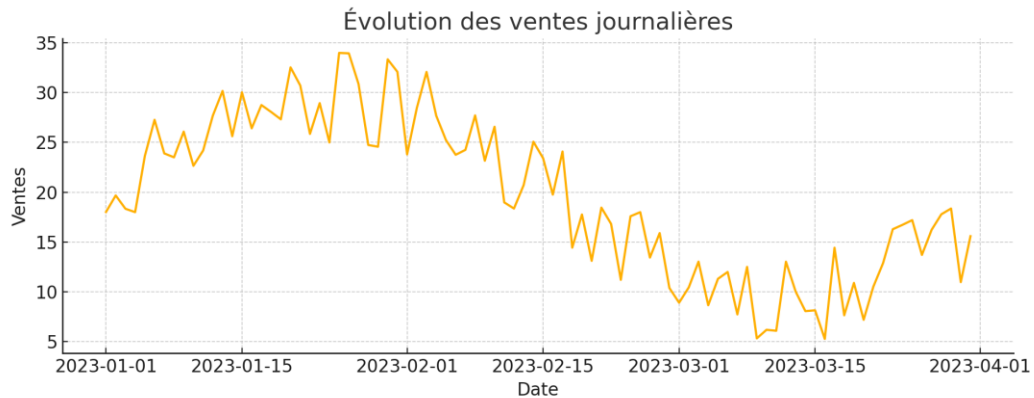
Cible

Responsable des ventes.

2. Analyse des Ventes par Période

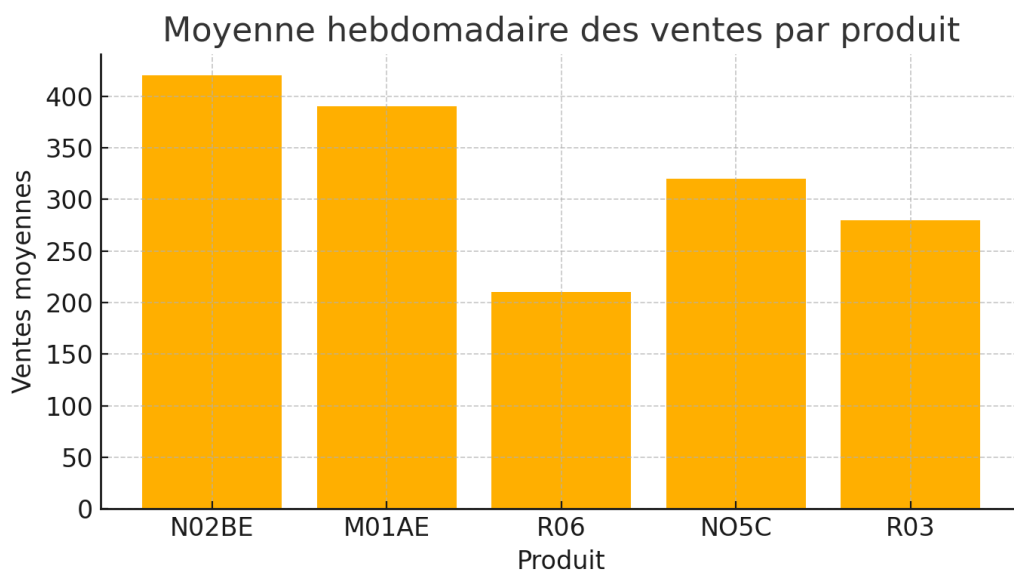
2.1 Ventes Journalières

Le graphique ci-dessous montre l'évolution des ventes quotidiennes d'un produit sur plusieurs semaines :



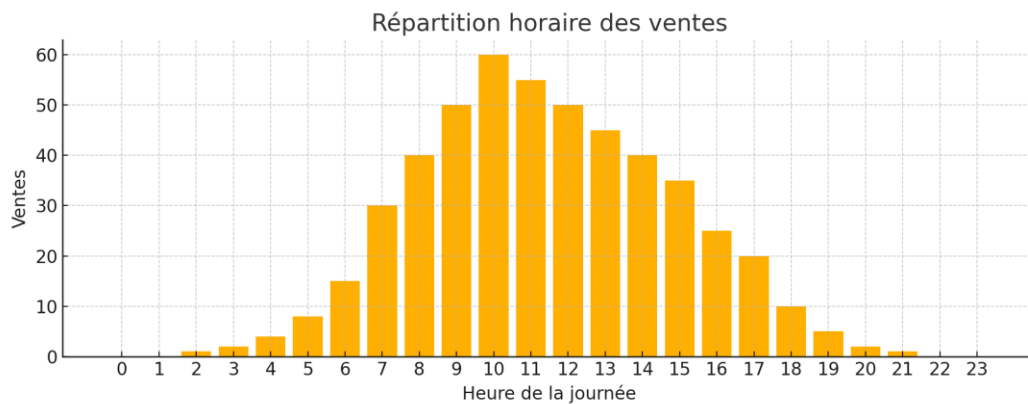
2.2 Moyenne Hebdomadaire par Produit

Comparaison des ventes moyennes hebdomadaires par médicament :



2.3 Répartition Horaire des Ventes

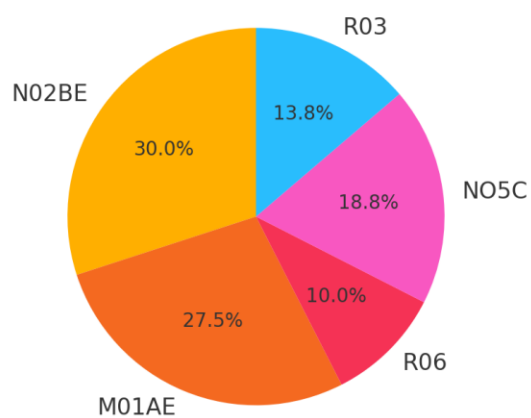
Ce graphique met en évidence les heures de la journée où les ventes sont les plus fortes :



2.4 Répartition Globale des Produits Vendus

Visualisation de la part de chaque produit dans le total des ventes :

Répartition des ventes globales par produit



2.5 Tendances Mensuelles

Analyse de la saisonnalité des ventes sur une période annuelle :

