

SHOPINOT

Analyse du comportement d'achat en SQL

Analyse du comportement d'achat en SQL

Contexte

Shopinot vend des accessoires électroniques et lifestyle (écouteurs, sacs connectés, montres, etc.) via son site web et son application mobile. A l'orée de la première année d'existence le service marketing souhaite avoir un bilan de leurs activités et des recommandations pour l'année prochaine.

L'équipe commerciale souhaite mieux comprendre le **comportement des acheteurs** pour personnaliser les campagnes de relance, améliorer l'offre et identifier les clients fidèles.

Analyse

Produits les plus vendus par mois

 Identifier les tendances de consommation mensuelles.

years	months	product_name	quantity
2024	5	Disposer Lite	141
2024	6	Arrivée Lite	140
2024	7	Accent Lite	143
2024	8	Coup Plus	247
2024	9	Autant Plus	149
2024	10	Engager X	141
2024	11	Autorité X	151
2024	12	Chose Lite	134
2025	1	Accepter Lite	133
2025	2	Absolument Pro	157
2025	3	Âge Lite	140
2025	4	Bruit X	260
2025	5	Acte Plus	142

ANALYSE

Sur l'année 2024, les **produits en version Lite était le produit le plus vendu** avec plus de 500 commandes. Il est suivi des produits en version Plus, qui a été commandé plus 350 fois.

Sur les 5 mois de 2025, Les **produits en version Lite de domine encore**. Cependant le version X on fait un pic en Avril.

Par ailleurs, **aucun produit a le monopole des ventes**

SUIVANT 

💰 Panier moyen par client

👉 Pour évaluer la valeur moyenne d'un client.

ANALYSE

Sur cette période annuelle, on constate que ce segment les clients ont effectué entre **2 et 12 commandes**. Leurs paniers moyenne varient entre **de 185 000 et de 415 000 Fcfa**

Nom	Prenom	nb_commandes	Panier_moyen
Imbert	Christophe	6	199526.00
Gonzalez	Noémi	4	204980.25
Blot	Élisabeth	4	343172.75
Lamy	Sabine	6	402223.17
Boutin	Vincent	5	400350.60
Blot	Gilles	12	215286.42
Guichard	Adélaïde	6	196421.50
Petitjean	Antoinette	8	290648.00
Hoareau	Céline	6	185180.33
Munoz	Brigitte	4	278661.75
Dupuy	Claude	5	290201.00
Gosselin	Arthur	7	250270.71
Blin	Juliette	2	414945.00
Weiss	Julie	5	294944.80
Barbier	Thomas	9	212762.78

📅 Clients commandant plusieurs fois par mois

👉 Pour identifier le nombre de clients les plus actifs.

Année	Mois	nombre_client_mensuel
2024	5	68
2024	6	129
2024	7	158
2024	8	130
2024	9	150
2024	10	167
2024	11	132
2024	12	124
2025	1	142
2025	2	109
2025	3	109
2025	4	114
2025	5	25

ANALYSE

Chaque mois, nous avons **plus de 100 clients qui achète plus d'une fois**. Les mois de Mai sont exclus

SUIVANT

🔍 Les jours les plus actifs

👉 Pour ajuster les jours des campagnes et offres flash.

ANALYSE

Sans équivoque, le jour le plus actifs est le **Friday (Vendredi)**

years	months	jour_commande	Maxi_commande
2024	5	Friday	105
2024	6	Friday	133
2024	7	Friday	149
2024	8	Friday	155
2024	9	Friday	147
2024	10	Friday	155
2024	11	Friday	131
2024	12	Friday	140
2025	1	Friday	144
2025	2	Friday	118
2025	3	Friday	133
2025	4	Friday	156
2025	5	Friday	68

🔍 Taux de réachat mensuel

👉 Pour suivre la fidélité client et le succès du programme de fidélisation.

ANALYSE

Le taux de réachat varie entre 16 et 22 %. Il cadre avec nos objectifs minima fixés à 20%. Rappelons que les mois de Mai sont incomplets et ne sont pas pris en compte ici.

annee	mois	nombre_client_mensuel	nombre_client_reachat	Taux_reachat_mensuel
2024	5	475	68	14.32
2024	6	677	129	19.05
2024	7	707	158	22.35
2024	8	689	130	18.87
2024	9	707	150	21.22
2024	10	739	167	22.60
2024	11	646	132	20.43
2024	12	701	124	17.69
2025	1	678	142	20.94
2025	2	592	109	18.41
2025	3	664	109	16.42
2025	4	638	114	17.87
2025	5	475	25	5.26

SUIVANT

RECOMMANDATION

- ➡ Mettre en avant les produits en version Lite dans les campagnes de relance
- ➡ Proposer des offres personnalisées aux clients dont le panier moyenne est compris entre l'intervalle de 185 000 et de 415 000.
- ➡ Organiser des ventes flash entre le jeudi au samedi pour maximiser les ventes.
- ➡ Pour les clients ayant effectué plus d'un achat mensuel, proposer des produits différents de ceux qu'ils ont achetés ou proposer le meme produits lorsqu'ils sont en promotion.

Des avis, questions ou suggestions ? N'hésitez pas à me retrouver sur :

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/florian-djargonin/>

Medium: <https://medium.com/@floriandjargonin>

GitHub: <https://github.com/FlorianBi>