



Analyse du comportement des clients

Découvrir les habitudes d'achat à travers 3 900 transactions pour orienter les décisions stratégiques



Vue d'ensemble du projet



Objectif

Analyser les comportements d'achat et segments clients



Dataset

3 900 achats, 18 colonnes de données transactionnelles



Approche

Python, SQL et Power BI pour insights actionnables

Structure des données

Démographie clients

- Âge, sexe, localisation
- Statut d'abonnement
- Historique d'achats

Détails transactionnels

- Catégorie et montant
- Remises et promotions
- Évaluations et expédition

3.9K

Transactions

18

Variables

4

Catégories d'âges

50

Localisations



Préparation des données

01

Nettoyage

Imputation des 37 valeurs manquantes avec notes médianes par catégorie

03

Ingénierie

Création de groupes d'âge et fréquence d'achat en jours

02

Standardisation

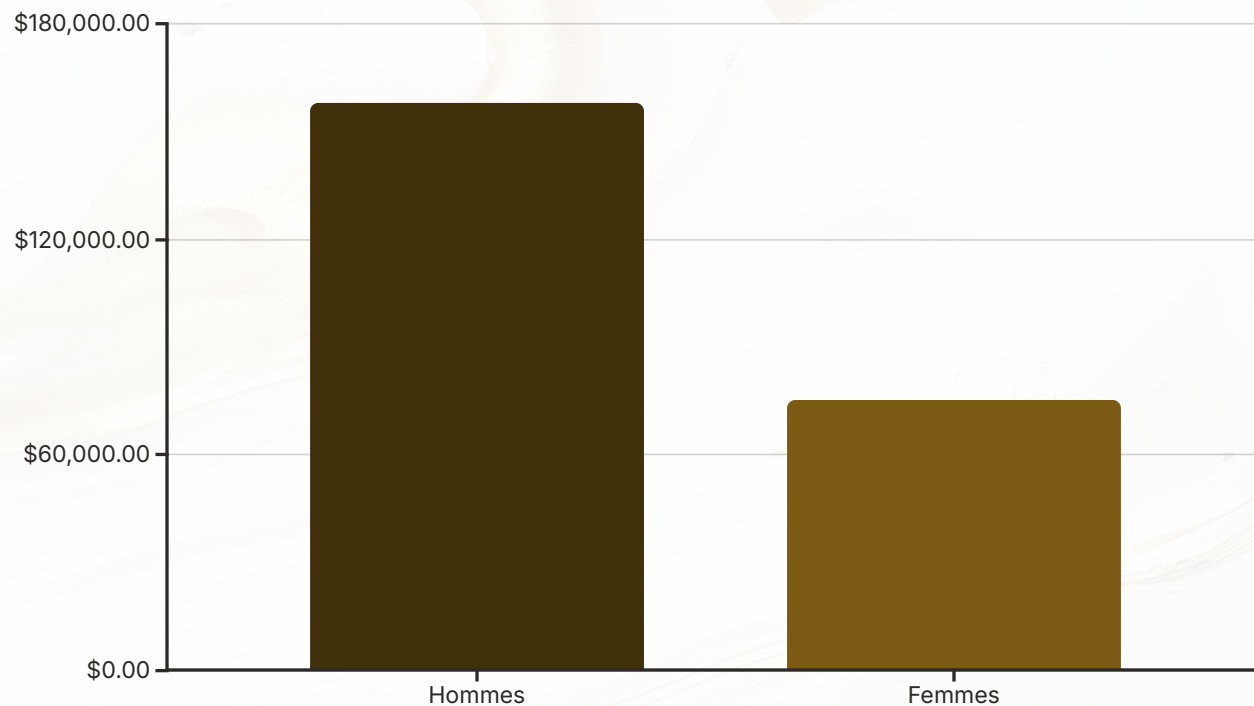
Colonnes renommées en snake case (minuscules, tiret ...) pour cohérence

04

Intégration

Chargement dans MySQL pour analyse SQL avancée

Revenus par segment



Les clients masculins génèrent **2,1× plus de revenus** que les clientes féminines

Opportunité de ciblage marketing différencié

Insights produits

1

Top produits notés

Gants (3,86), Sandales (3,84),
Bottes (3,82)

2

Plus vendus par catégorie

Bijoux (Accessoires),
Chemisier (Vêtements),
Sandales (Chaussures)

3

Dépendants aux remises

Chapeaux (50%), Baskets (49,7%), Manteaux (49,1%)

Product perfect
our dashboards

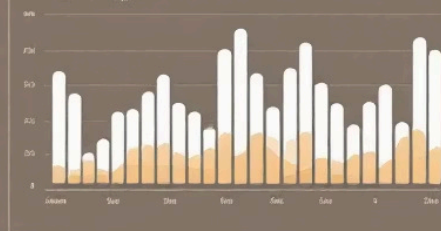


9,129.4 1,2030

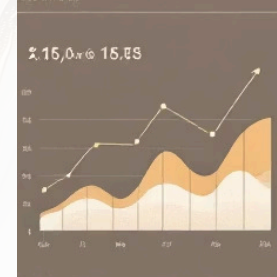


1.5% 543.00

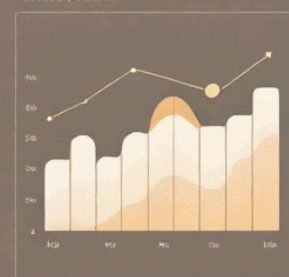
Product perfect Analysis



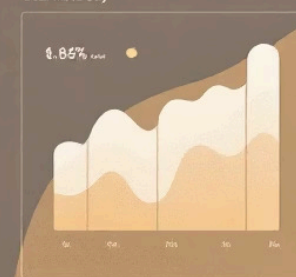
Product perfect



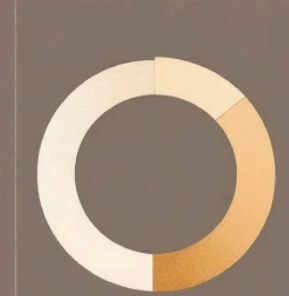
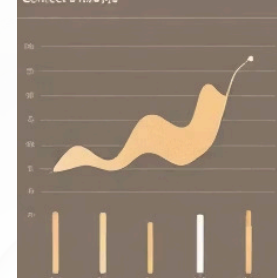
Product perfect



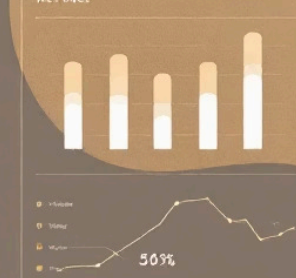
Product perfect



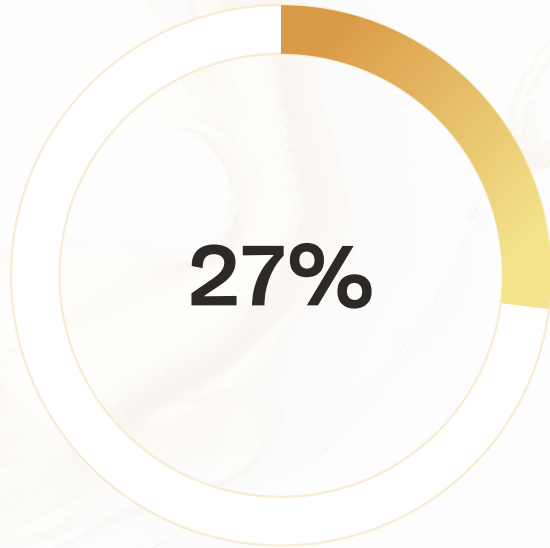
Product perfect



Product perfect

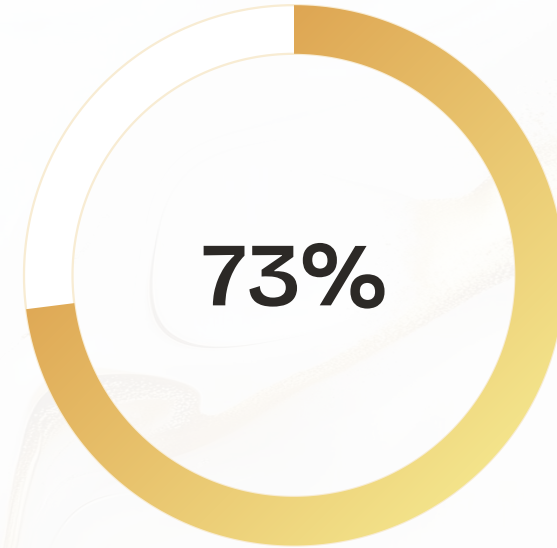


Comportement d'abonnement



Abonnés

1 053 clients avec abonnement actif



Non-abonnés

2 847 clients sans abonnement

Dépense moyenne similaire

Abonnés : **59,49 USD**

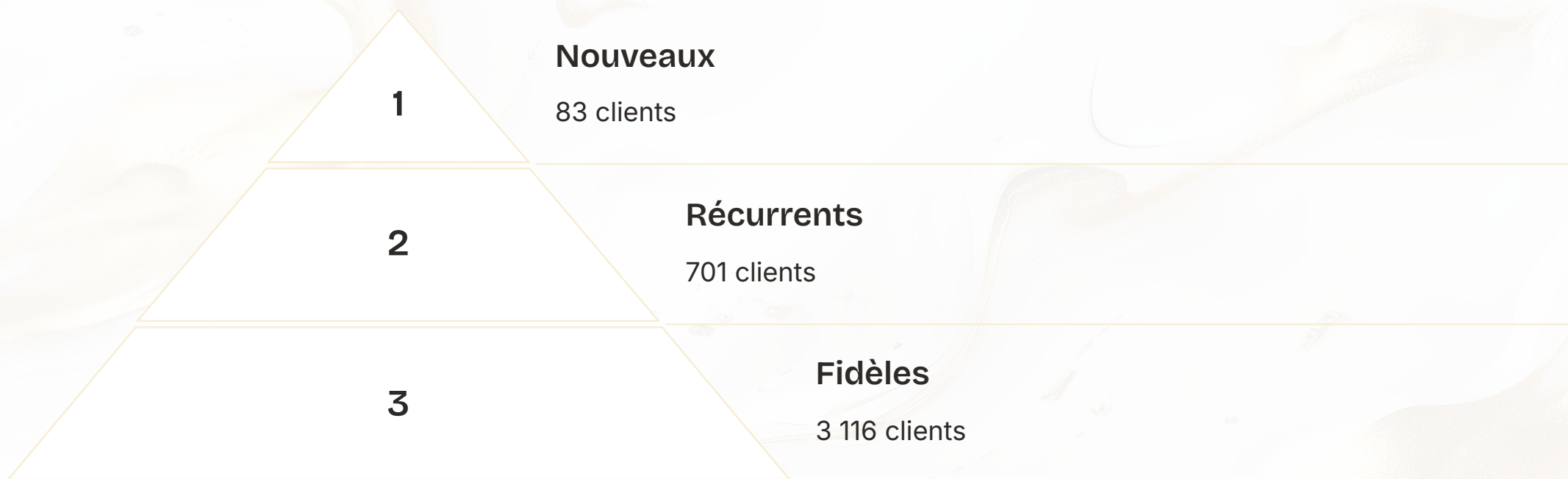
Non-abonnés : **59,87 USD**

Acheteurs réguliers

958 abonnés avec plus de 5 achats

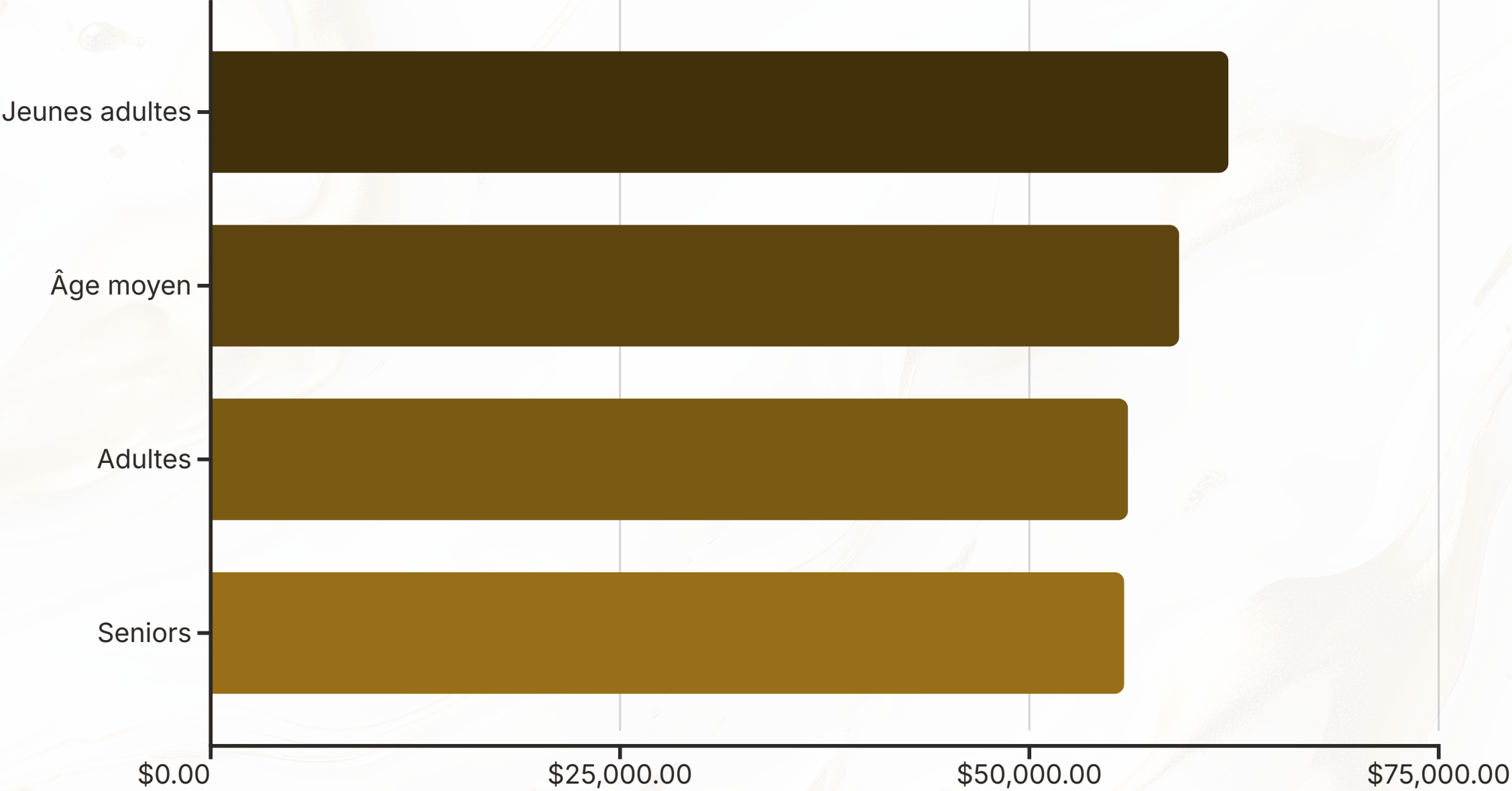
Potentiel de conversion élevé

Segmentation client



Base solide de clients fidèles représentant 80% du total

Revenus par groupe d'âge



Distribution équilibrée avec légère dominance des jeunes adultes

Recommandations stratégiques



Boostez les abonnements

Promouvoir les avantages exclusifs pour convertir les 73% non-abonnés



Programmes fidélité

Récompenser les acheteurs réguliers pour passage au segment Fidèle



Politique remises

Équilibrer les gains de ventes avec un contrôle des marges



Positionnement produit

Mettre en avant les produits les mieux notés dans les campagnes



Marketing ciblé

Concentrer les efforts sur les jeunes adultes et les expédition express