

Analyse Complète des Ventes pour Optimisation Retail

Insights et Recommandations pour Améliorer la Gestion des Ventes et des Stocks



Ange Kouassi
Presenter

Contexte du Projet

Analyse des ventes pour l'optimisation des stocks

Analyse des données de ventes

Examen des données de ventes sur deux ans pour en tirer des conclusions.



Optimisation des stocks

Mise en œuvre de stratégies pour améliorer la gestion des stocks.



Identification des produits performants

Repérer les produits les plus vendus pour cibler les promotions.



Recommandations pour le chiffre d'affaires

Fournir des conseils pour augmenter les ventes et le chiffre d'affaires.



Méthodologie d'Analyse

Étapes clés pour l'analyse des ventes au sein d'une entreprise de retail



Collecte de données

Les données de ventes ont été recueillies via le système ERP, incluant informations sur produits, ventes journalières, et promotions.

Nettoyage des données

Utilisation de Python et Pandas pour gérer les valeurs manquantes, supprimer les doublons, et normaliser les champs.

Exploration des données

Analyse des ventes mensuelles et impact des promotions, avec visualisations préliminaires créées via Matplotlib.

Tendances de Vente Observées

Analyse des ventes mensuelles et par magasin pour optimiser les stocks

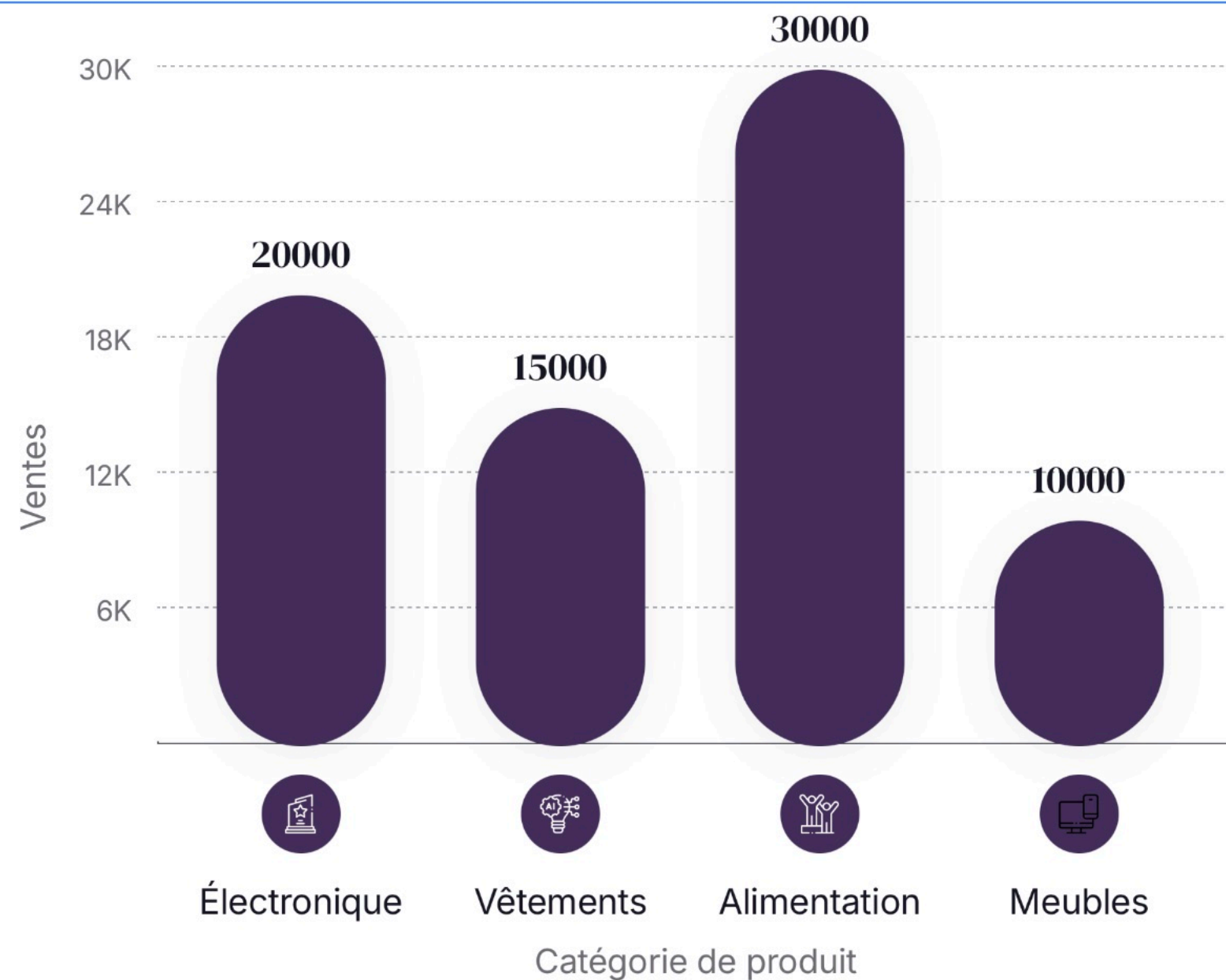
15%

Augmentation du chiffre d'affaires

Une hausse de 15% du chiffre d'affaires a été observée après la mise en œuvre des recommandations.

Tableau de Bord Interactif

Visualisation des performances des ventes par catégorie et par magasin



Source: Companies Market Cap

Résultats Clés

Analyse des Ventes pour l'Optimisation des Stocks



01 Identification des meilleurs produits

Les produits les mieux classés ont été détectés pour optimiser les promotions.

02 Amélioration de la gestion des stocks

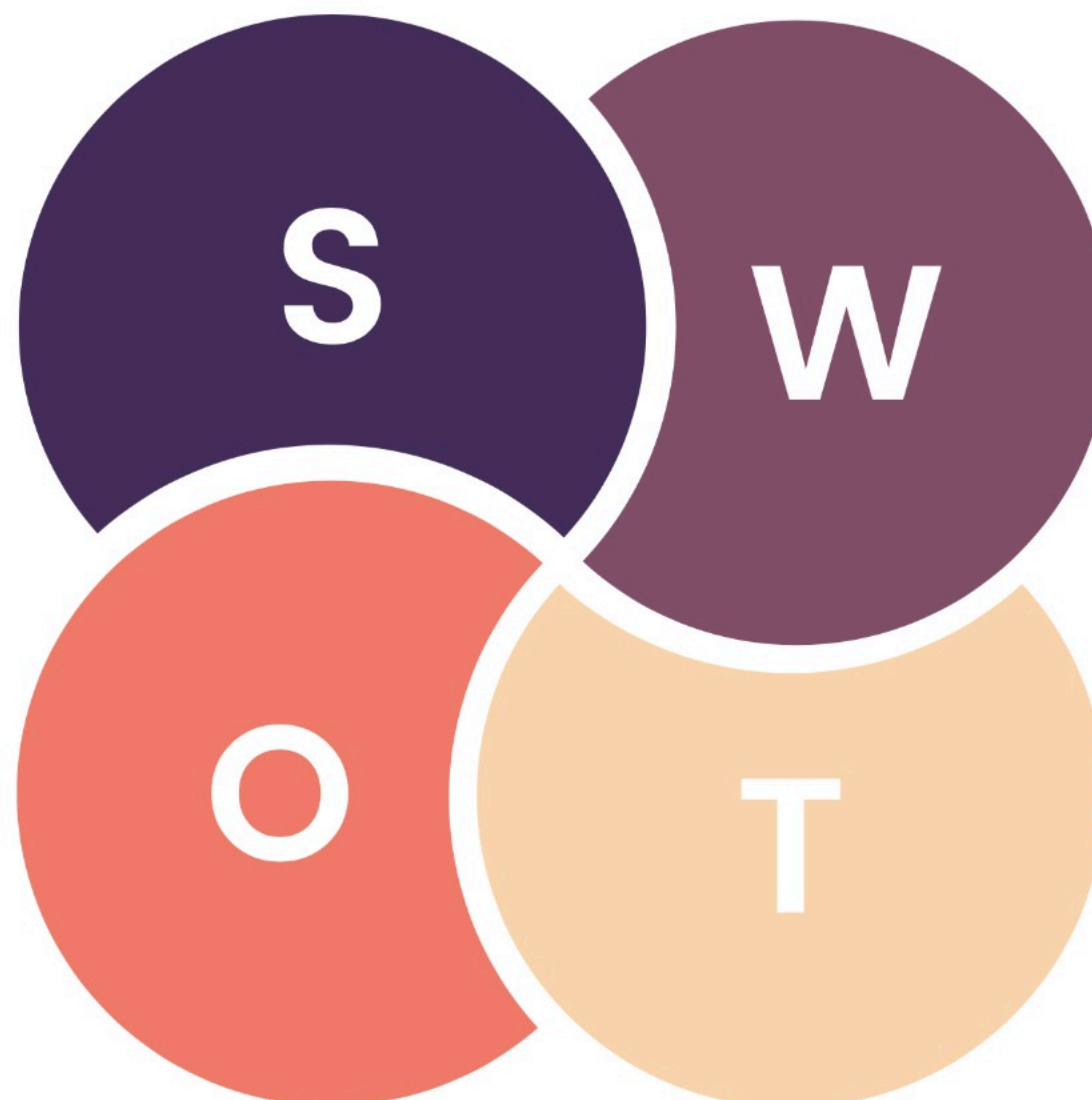
Les problèmes de gestion des stocks ont été mis en évidence, permettant une optimisation.

03 Augmentation de 15% du chiffre d'affaires

Une croissance significative du chiffre d'affaires a été observée après la mise en œuvre des recommandations.

Recommandations pour Optimisation

Optimiser les ventes et les stocks pour une meilleure performance



Forces

Concentration des efforts de promotion sur les produits performants.



Opportunités

Utilisation de techniques de CRO pour améliorer l'engagement client.



Faiblesses

Ajustement des niveaux de stocks peut être complexe selon les prévisions.



Menaces

Risque de surstock ou de rupture de stock si les prévisions sont inexactes.

Stratégies d'Optimisation du Stock

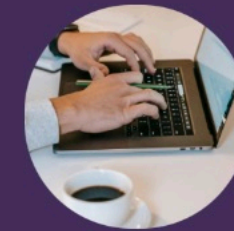
Comparaison des Méthodes d'Optimisation pour 2024



Automatisation des tâches manuelles

Réduction des erreurs humaines dans la gestion des stocks.
Augmentation de l'efficacité opérationnelle.
Libération de temps pour le personnel afin de se concentrer sur des tâches stratégiques.
Amélioration de la précision des prévisions de stock.
Intégration facile avec d'autres systèmes de gestion.
Réduction des coûts liés à la main-d'œuvre.
Facilitation du suivi des produits en temps réel.
Meilleure réactivité face aux fluctuations de la demande.
Amélioration de la satisfaction client grâce à une disponibilité

VS



Adoption de l'IA générative

Amélioration de l'engagement client grâce à des recommandations personnalisées.
Analyse des comportements d'achat pour anticiper les besoins.
Optimisation des promotions en fonction des données clients.
Création de prévisions de ventes plus précises.
Automatisation de la communication avec les clients.
Amélioration de l'expérience utilisateur sur les plateformes de vente.
Réduction du temps de réponse aux demandes des clients.
Capacité à gérer un volume élevé d'interactions client.
Utilisation de l'IA pour analyser les avis clients et ajuster les

Année	Prévision de Croissance (en milliards USD)
-------	--

2024	2.51
------	------

2029	Valeur à calculer
------	-------------------

Analyse des Tendances du Marché

Croissance du marché des technologies de
vente et son impact sur le retail.

Conclusion et Appel à l'Action

Adoptez ces recommandations pour maximiser votre chiffre d'affaires.

