

Rapport Du Projet : Analyse Des Ventes De Véhicules

Réalisé Par : Dridi Hadir

Introduction :

Ce rapport présente une analyse des données de ventes de véhicules basée sur un dataset couvrant les années 2003 à 2005. Le dataset inclut des informations sur les commandes, les produits (tels que Classic Cars, Motorcycles, Planes, etc.), les clients, les territoires et les statuts des commandes. L'objectif principal est d'évaluer les performances des ventes, d'identifier les tendances et de fournir des insights actionnables pour optimiser les stratégies commerciales.

Description des Données :

- **Période couverte** : 2003 à 2005.
- **Principales colonnes** : Numéro de commande (ORDER NUMBER), Quantité commandée (QUANTITY ORDERED), Prix unitaire (PRICE EACH), Date de commande (ORDER DATE), Ligne de produit (PRODUCT LINE), Statut (STATUS), Taille de l'affaire (DEAL SIZE), Nom du client (CUSTOMER NAME), Pays (COUNTRY), etc.
- **Sources** : Dataset complet importé dans Power BI, avec un focus sur les ventes agrégées et les métriques de performance.
- **Outils utilisés** : Power BI pour le nettoyage, la modélisation (via DAX) et la visualisation des données.

KPI Clés :

Voici les principaux indicateurs calculés pour donner un aperçu rapide des performances :

- **Total des Ventes** : 10 millions de dollars, représentant le chiffre d'affaires total généré par les 307 commandes.
- **Moyenne des Ventes par Commande** : 33 000 dollars par commande, montrant une valeur élevée par transaction, probablement grâce à des produits haut de gamme comme les Classic Cars.

- **Moyenne d'Articles par Commande** : 323 articles, suggérant que les commandes incluent souvent plusieurs unités ou produits, peut-être des achats en gros.
- **Taux de Commandes Expédiées** : 93 %, ce qui indique une bonne efficacité logistique. Les 7 % restants pourraient inclure des statuts comme "Annulée" ou "En attente", méritant un examen plus approfondi.

Ces indicateurs sont interactifs et s'adaptent aux filtres du tableau de bord, permettant une analyse détaillée.

Analyse des Visualisations :

1. Total Des Ventes Par Produit :

- **Insights** : Les Classic Cars mènent avec 3,9 millions de dollars, suivis par les Vintage Cars (1,7 million), les Motorcycles (1,2 million), les Trucks and Buses (1,1 million), les Planes (1 million), les Ships (0,7 million) et les Trains (0,2 million).
- **Tendance** : Les voitures classiques et vintage représentent plus de la moitié des ventes, montrant que les clients aiment les produits anciens. Les Trains et Ships, en revanche, se vendent peu (moins de 10 % ensemble).
- **Conseil**: Mettez plus de Classic Cars en stock et faites des promotions dessus pour gagner plus. Essayez aussi de proposer les Motorcycles avec d'autres produits pour augmenter les ventes.

2. Total De Vente Par Année :

- **Insights** : Les ventes atteignent 4,7 millions en 2003, baissent à 3,5 millions en 2004, puis tombent à 1,8 million en 2005.
- **Tendance** : La baisse constante pourrait venir de problèmes comme la concurrence, des changements économiques ou un manque de stock. Le nombre de commandes diminue aussi, surtout en 2005(59 commandes).

- **Conseil :** Lancer des campagnes publicitaires pour relancer les ventes en 2006.

3. Nombre Des Ordres Par Taille d'Affaire :

- **Insights:** 45,41 % des affaires sont "Small", 49,03 % "Medium" et seulement 5,56 % "Large". Les petites et moyennes affaires sont les plus courantes, mais les "Large" pourraient rapporter plus.
- **Tendance :** La plupart des ventes viennent de clients moyens ou petits, montrant un marché divisé avec peu de gros acheteurs.
- **Conseil :** Encouragez les clients moyens à passer à des affaires "Large" en leur offrant des réductions pour de plus gros achats.

4. Top 5 Clients :

- **Insights :** Euro Shopping Channel domine avec 26 ordres, suivi par Mini Gifts Distributors Ltd. (17 ordres), et Australian Collectors Co., Danish Wholesale Imports, Dragon Souvenirs Ltd., et Reims Collectables avec 5 ordres chacun. Les 5 clients représentent 58 ordres au total.
- **Tendance :** Euro Shopping Channel compte pour environ 45 % des ordres des top 5, et ces clients représentent environ 19 % des 307 commandes totales. Leur part dans les 10 millions de dollars de ventes pourrait être plus élevée si leurs commandes incluent des produits coûteux.
- **Conseil:** Gardez ces clients heureux avec des programmes de fidélité. Essayez aussi d'attirer de nouveaux clients pour ne pas dépendre trop de quelques-uns.

Insights Globaux et Recommandations :

- **Points forts** : Hautes ventes en Classic Cars et efficacité logistique (93 % expédiées). Le dataset couvre 19 pays, avec une forte présence en Amérique du Nord et en Europe.
- **Défis** : Baisse des ventes au fil des ans et dépendance à quelques clients/produits. La moyenne élevée d'articles par commande suggère des opportunités d'optimisation des stocks.
- **Recommandations stratégiques** :
 1. **Marketing** : Lancer des campagnes ciblées sur les produits sous-performants (ex. : Trains) pour équilibrer le portefeuille.
 2. **Opérations** : Améliorer le taux d'expédition à 100 % en analysant les causes des retards.
 3. **Expansion** : Explorer de nouveaux marchés (ex. : Asie) pour contrer la baisse temporelle.