

Analyse des ventes

Bottleneck

Erreurs et corrections apportées

Table	Incohérence	Correction
ERP	<ul style="list-style-type: none">- Incohérence entre la quantité en stock et le statut du stock (instock, outofstock)- Prix négatifs- Stock négatif- Purchase_price stocké sous forme de texte- Un prix d'achat supérieur au prix de vente	<ul style="list-style-type: none">- Modification des statuts de stock en fonction des quantités stockées: quantité en stock = 0 → statut de stock = outofstock- Convertis en positif- Modifié à 0 avec modification de leur statut de stock- Mis sous forme de nombre- Voir avec l'équipe qui détermine les prix
WEB	<ul style="list-style-type: none">- Colonnes ne comportant aucune donnée (11)- Valeurs nulles dans la colonne 'SKU'- Les lignes sont doublées - Dates stockées sous forme de texte- Après nettoyage, une valeur nulle subsiste	<ul style="list-style-type: none">- Suppression de ces colonnes- Suppression de ces lignes- Suppression des lignes ne contenant pas d'information importante (description de l'article)- Converties au format Date- Remplacement par sa valeur la plus probable
LIAISON	<ul style="list-style-type: none">- La colonne id_web contient 91 valeurs nulles	<ul style="list-style-type: none">- Suppression de ces lignes qui nous seront inutiles

Analyses Exploratoires des Données

Données disponibles	Fichier ERP	Fichier WEB	Fichier LIAISON
Caractéristiques	<u>Catalogue des produits</u> <ul style="list-style-type: none">• prix de vente• prix d'achat• quantité en stock...	<u>Ventes des articles</u> <ul style="list-style-type: none">• nombre de vente• nom et description de l'article• type de l'article....	<u>Liaison entre ERP et WEB</u> Correspondance entre les identifiants <i>sku</i> de WEB et <i>product_id</i> de ERP
Traitement réalisés	<ul style="list-style-type: none">• Mise en cohérence des statuts de stock en regard des quantités en stock• Ajustement des prix et quantité en stock négatif• Conversion en nombre des prix de vente	<ul style="list-style-type: none">• Suppression des lignes et des colonnes ne contenant aucune données• Suppression des lignes en double• Conversion des dates en format Date• Modification d'une valeur nulle de l'identifiant SKU par sa valeur	Suppression de lignes ne contenant aucune d'information.
Commentaires		Recherche d'une logique dans les identifiants 'SKU'	<p>Cette étude ne concerne que le mois d'octobre</p>

Fusion ou consolidations des données

Seules les colonnes contenant des informations ont été conservées

Clés utilisées: *sku* de WEB et *product_id* de ERP

Vigilances particulières
Valeurs négatives
Valeurs inexistantes
Doublons
Cohérence entre les colonnes (statut de stock et quantité en stock)
Correspondance des clés
Un champagne présente un taux de marge négatif
Exploration des prix outliers

Difficultés rencontrées
Décision de suppression des lignes pour lesquelles *sku* était nul qui contenaient tout de même des informations
Identification d'une logique de création de *sku*
Décision de conserver les prix outliers (essentiellement des vins et des champagnes grand cru)

Analyses univariées du prix

Quelle clientèle souhaitons nous toucher?

On remarque une grande disparité dans les prix

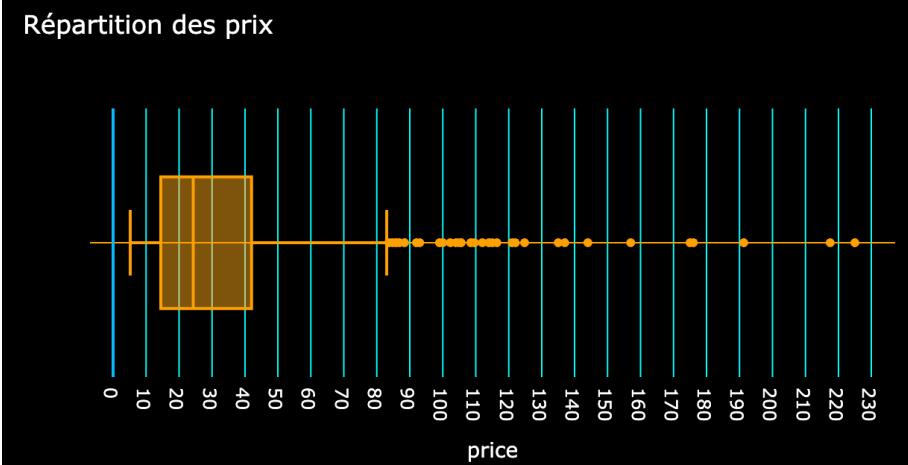
75% sont inférieurs à 42€ (minimum 5,2€)

4,4% sont supérieurs à 84€ (maximum 225€)

Prix de vente moyen: 32,28€

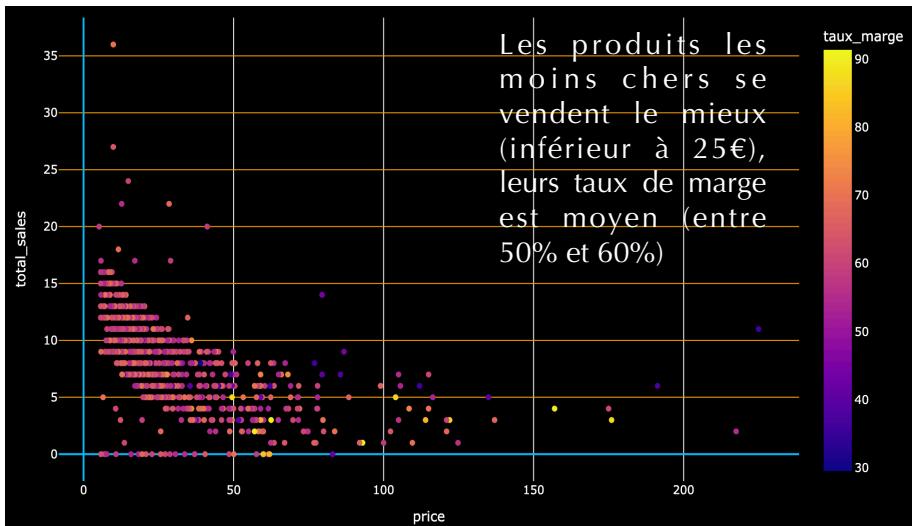
Seuil de prix minimum qui s'écarte
vraiment de la moyenne: 114€

Les outliers représentent environ 11% du CA
et du bénéfice

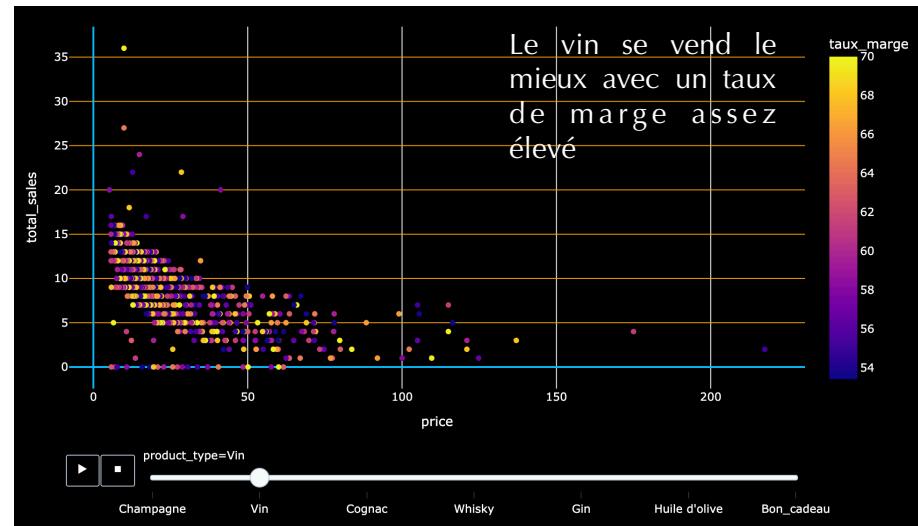


Rapport entre nombre de vente et prix de vente

Relation entre le prix et le nombre de vente



Focus sur le vin



Analyse du Chiffre d'Affaire

Les 20 articles qui ont générés le plus de CA

Champagne 45%

Vins 45%

Cognac 10%

Champagne Egly-Ouriet Grand Cru Millésimé 2008

Coteaux Champenois Egly-Ouriet Ambonnay Rouge 2016

Champagne Egly-Ouriet Grand Cru Brut Rosé

Agnès Levet Côte Rôtie Améthyste 2017

Domaine des Comtes Lafon Volnay 1er Cru Santenots du Milieu 2015

Champagne Agrapart & Fils Minéral Extra Brut Blanc de Blancs Grand Cru 2012

Domaine des Comtes Lafon Volnay 1er Cru Santenots du Milieu 2013

Camille Giroud Clos de Vougeot 2016

Champagne Gosset Célébris Vintage 2007

Champagne Agrapart & Fils L'Avizoise Extra Brut Blanc de Blancs Grand Cru 2012

David Duband Chambolle-Musigny 1er Cru Les Sentiers 2016

Cognac Frapin Château de Fontpinot 1989 20 Ans d'Age

Bernard Baudry Chinon Rouge La Croix Boissée 2017

Champagne Larmandier-Bernier Grand Cru Vieilles Vignes du Levant 2008

Champagne Larmandier-Bernier Grand Cru Les Chemins d'Avize 2011

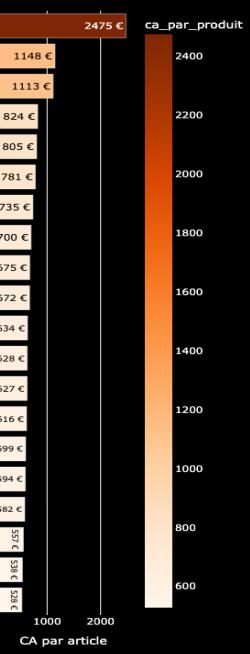
Domaine des Comtes Lafon Volnay 1er Cru Champans 2013

Domaine Clerget Echezeaux Grand Cru En Orveaux 2015

Champagne Egly-Ouriet Grand Cru Extra Brut V.P.

Château de Meursault Beaune-Grèves Les Trois Journaux 1er Cru 2015

Cognac Frapin VIP XO



Chiffre d'affaire total 143 680 €

80% du CA est réalisé par 61% (434) des articles du catalogue

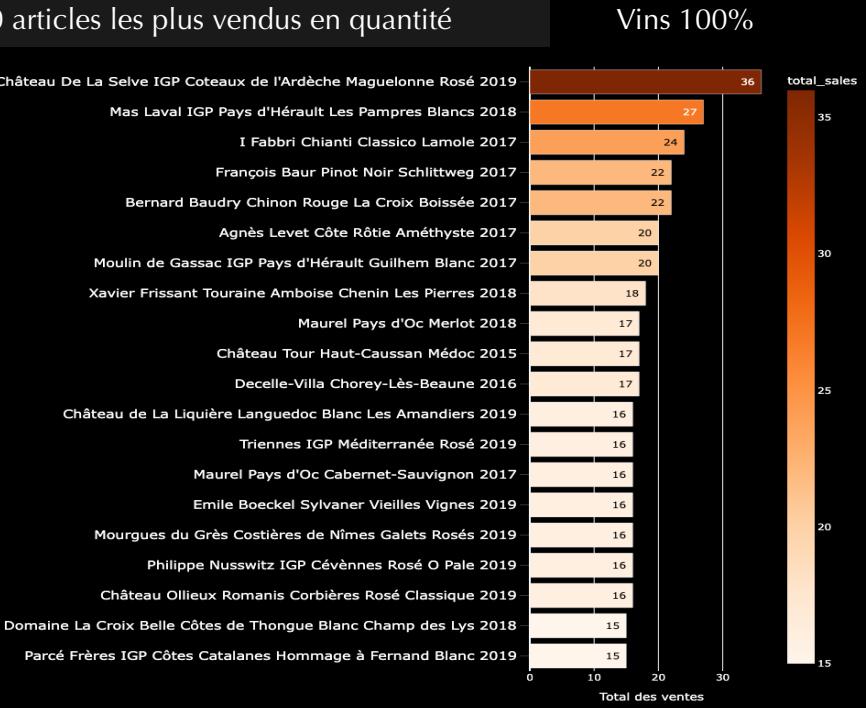
Notre champagne le plus cher en tête de ce top 20

Prix de vente moyen des articles qui représentent 80% du CA 39 €

Bénéfice brut réalisé 68 607 €

Analyse des ventes en quantité

20 articles les plus vendus en quantité



Nombre total d'articles vendus 5751

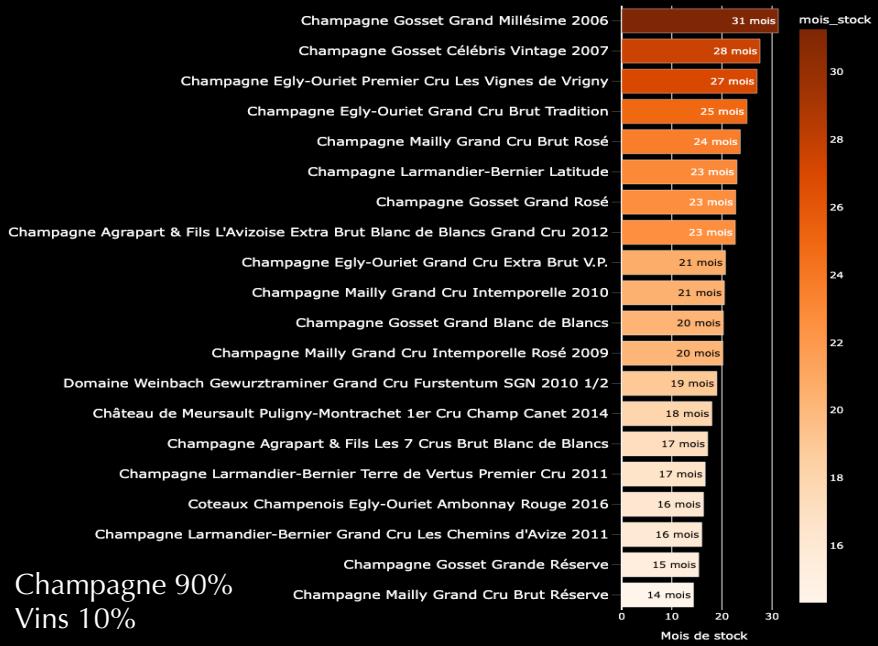
80% du volume est réalisé par 60,5% (433) des articles du catalogue

Article le plus vendu
Chateau de la selve rosé 2019

Quantité vendue moyenne des articles qui représentent 80% du volume: 11

Analyse des stocks

20 articles qui ont le plus de mois de stock



Bon à savoir: 5 de ces articles se trouvent parmi les 20 articles générant le plus de chiffre d'affaire!

Quantité totale d'articles en stock 16 740
Valeur du stock (prix d'achat) 277 328 €

20 articles ont 15 mois ou plus de stock

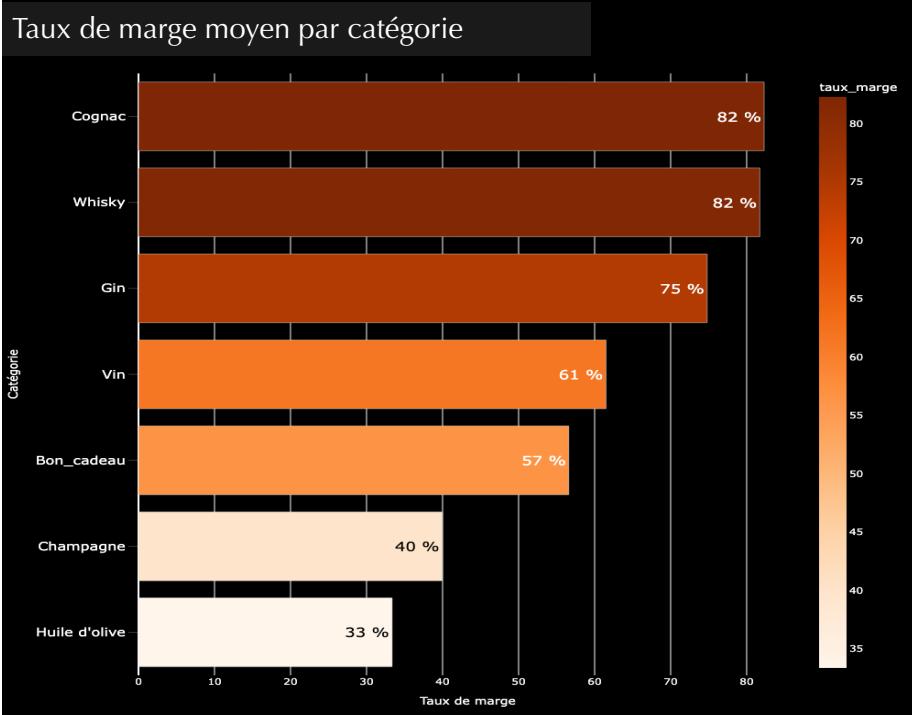
Plus de 30 mois de stock pour le champagne Gosset 2006

177 Articles ont plus de 3 mois de stock, soit 26,5% des articles stockés

Valorisation marchande des articles qui ont plus de 3 mois de stock 277 883 € (valeur financière 157 866 €)

Analyse du taux de marge

Taux de marge moyen par catégorie



Taux de marge global 60,3%

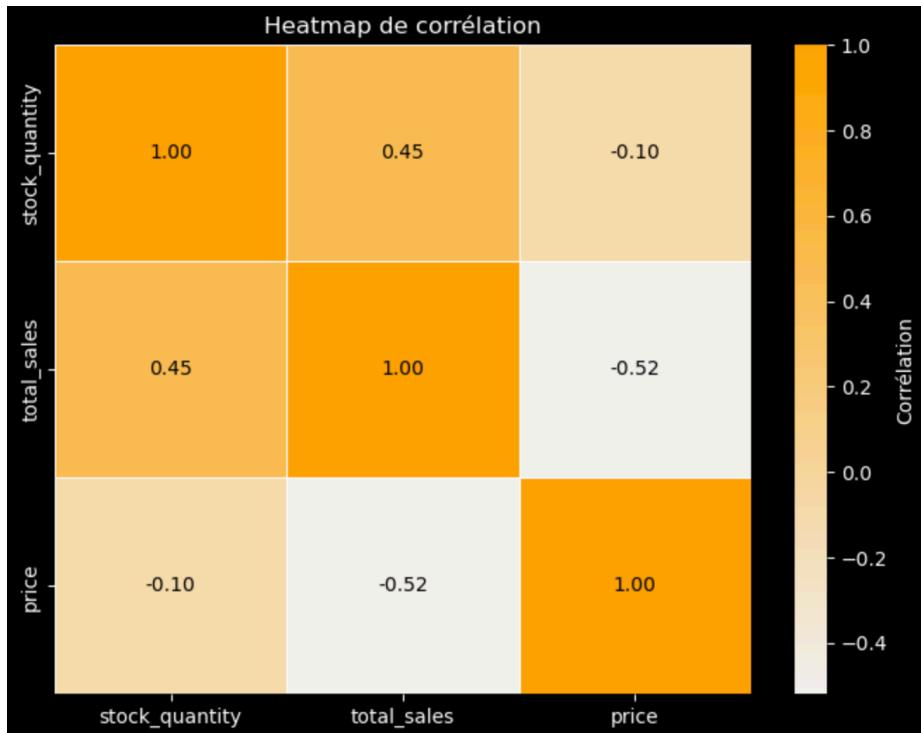
Les cognac et les whisky affichent plus de 80% de taux de marge

L'huile d'olive et les champagnes sont les moins rentables

Un champagne présente un taux de marge négatif

Taux de marge mini 29,5%
Taux de marge maxi 91,4%

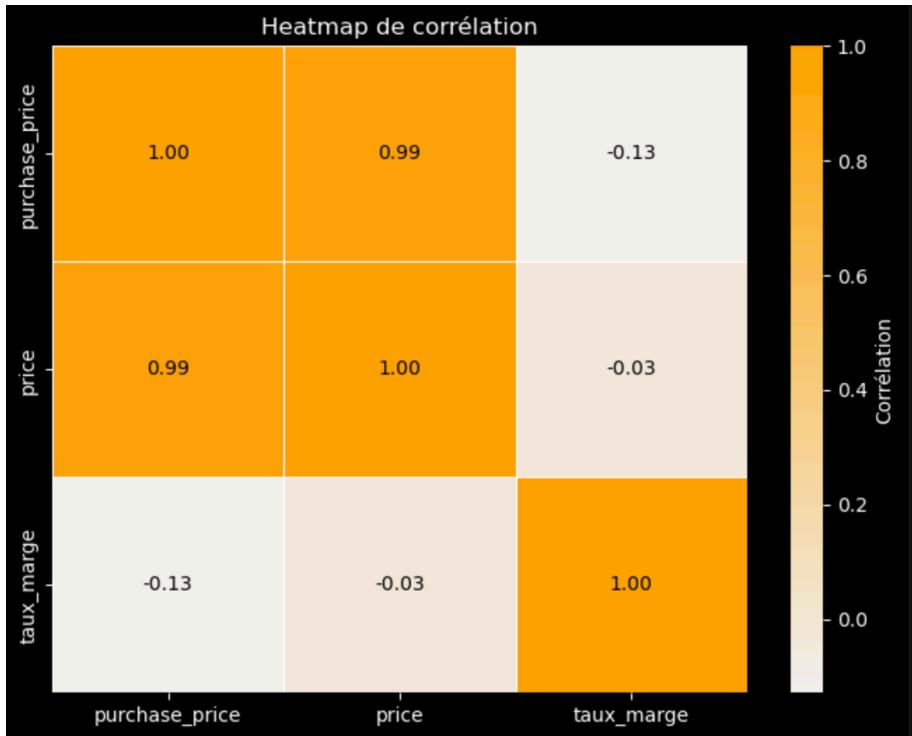
Existe t'il une corrélation entre les prix, le nombre de ventes et les quantités stockées?



Relation entre

- prix de vente et nombre de vente: faible
- prix de vente et quantité en stock: aucune
- nombre de ventes et quantité en stock: faible

Existe t'il une corrélation entre le prix d'achat,
le prix de vente et le taux de marge?



Il y a une forte corrélation entre le
prix d'achat et le prix de vente, mais
aucune entre ces prix et le taux de
marge

Actions pour la suite

Réflexion sur les prix

Grande dispersion des prix

Prix de vente indexé sur le prix d'achat → indexation sur le taux de marge et les quantités en stock?

61% de nos produits représentent 80% de notre CA et de notre volume de vente → Quid des 39% restants?

Le taux de marge est globalement correct bien que certains taux de marge soient faibles. Les taux de marge sont extrêmement dispersés (entre 29% et 91%). Une harmonisation est peut-être nécessaire

Reflexion sur les stocks

Énormément d'articles en stock générant une forte trésorerie

Revoir la gestion des stocks. 26% des articles ont plus de 3 mois de stock, certains plus d'un an de stock → indexer le stockage sur le nombre de vente en tenant compte de la nature des produits vendus (vieillissement bénéfique)

Réflexion sur les données

Un gros travail doit être fait pour obtenir des données exploitables. De nombreuses données ont été perdues dans cette étude faute d'être utilisables. Je recommande la mise en place d'une base de données avec des contraintes sur les valeurs et des identifiants clairs pour chaque produit.

Définir un identifiant sku pour chaque article

Point sur les compétences apprises

- *Qu'est-ce qui s'est bien passé pour vous dans ce travail de nettoyage ?*

L'exploration des données, les modifications (prix, stock négatifs...), la suppression des lignes et de colonnes inutiles.

- *Qu'est-ce que vous avez trouvé le plus difficile ?*

La recherche d'une logique dans sku, la prise de décision de l'élimination des lignes et des colonnes et décider que les outliers n'en étaient pas

- *Sur quelles tâches est-ce que vous pensez avoir besoin de plus d'entraînement ?*

La création de graphiques, la connaissance métier et les statistiques

- *Le côté business.*

Manque cruel de connaissance métier.