

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' | | |
| Cette étude ne concerne que le mois d'octobre | | | |

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€)

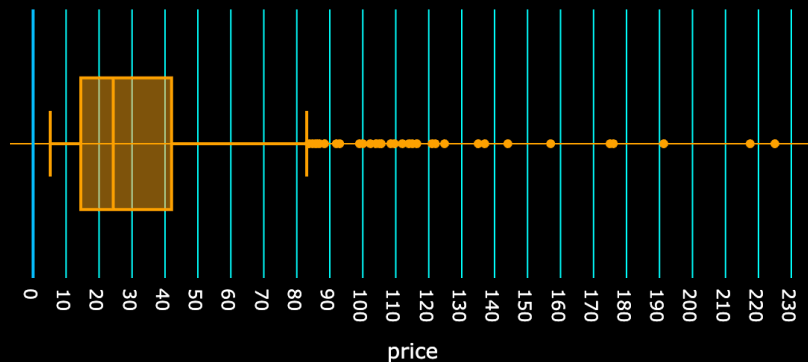
4,4% sont supérieurs à 84€ (maximum 225€)

Prix de vente moyen: 32,28€

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

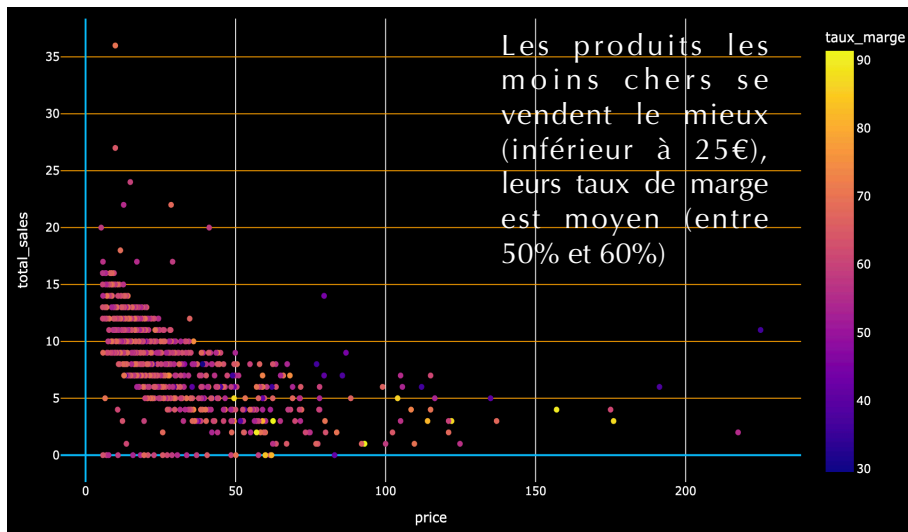
Les outliers représentent environ 11% du CA
et du bénéfice

Répartition des prix

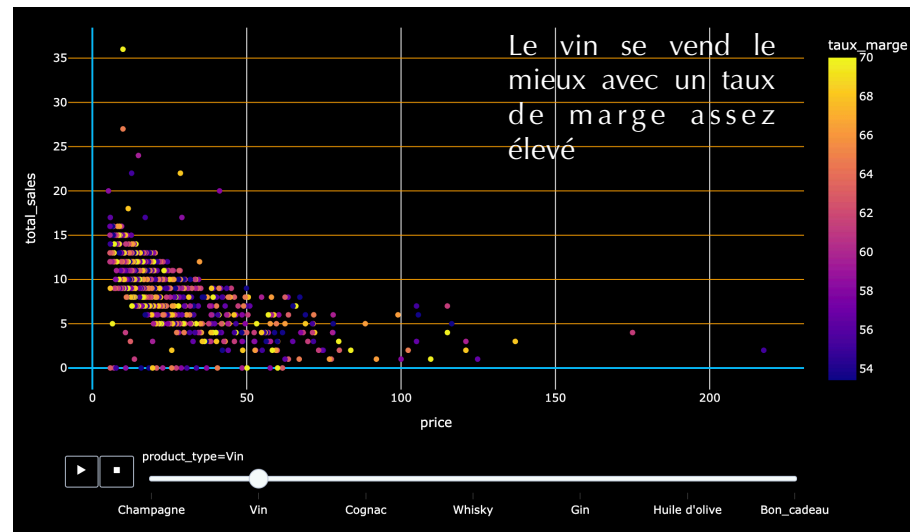


Rapport entre nombre de vente et prix de vente

Relation entre le prix et le nombre de vente

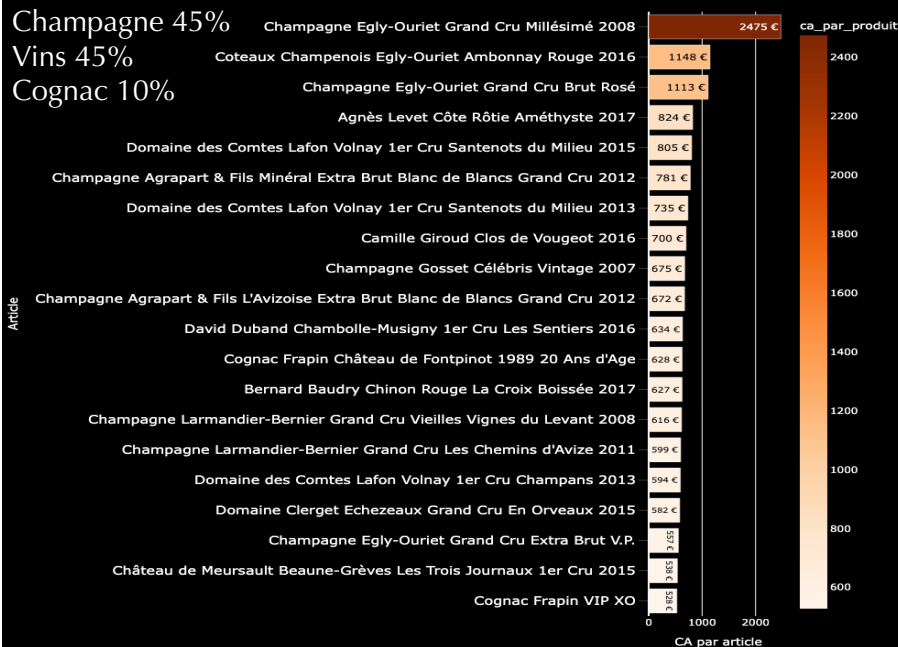


Focus sur le vin



Analyse du Chiffre d'Affaire

Les 20 articles qui ont générés le plus de CA



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

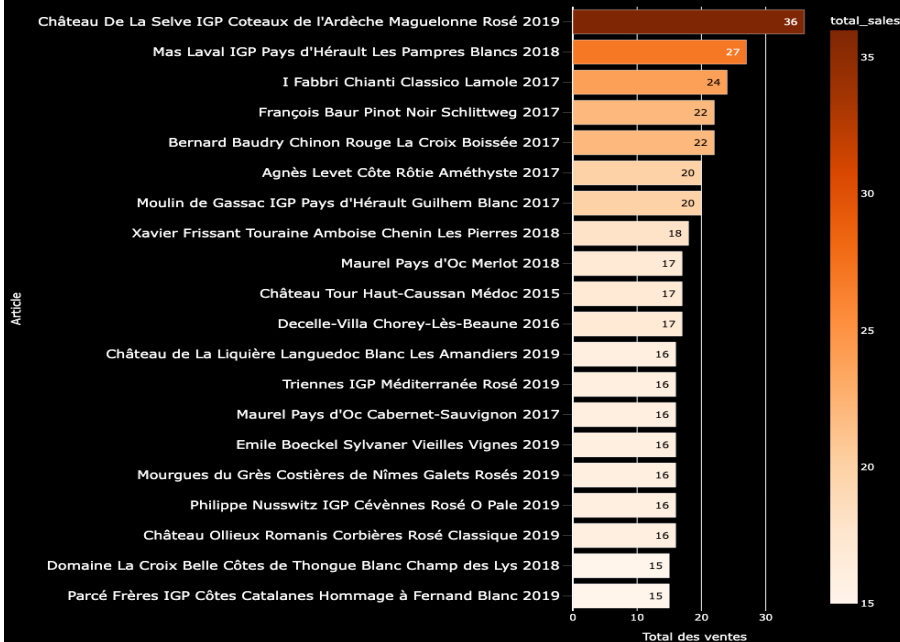
Prix de vente moyen des articles qui représentent 80% du CA 39 €

Bénéfice brut réalisé 68 607 €

Analyse des ventes en quantité

20 articles les plus vendus en quantité

Vins 100%



Nombre total d'articles vendus 5751

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

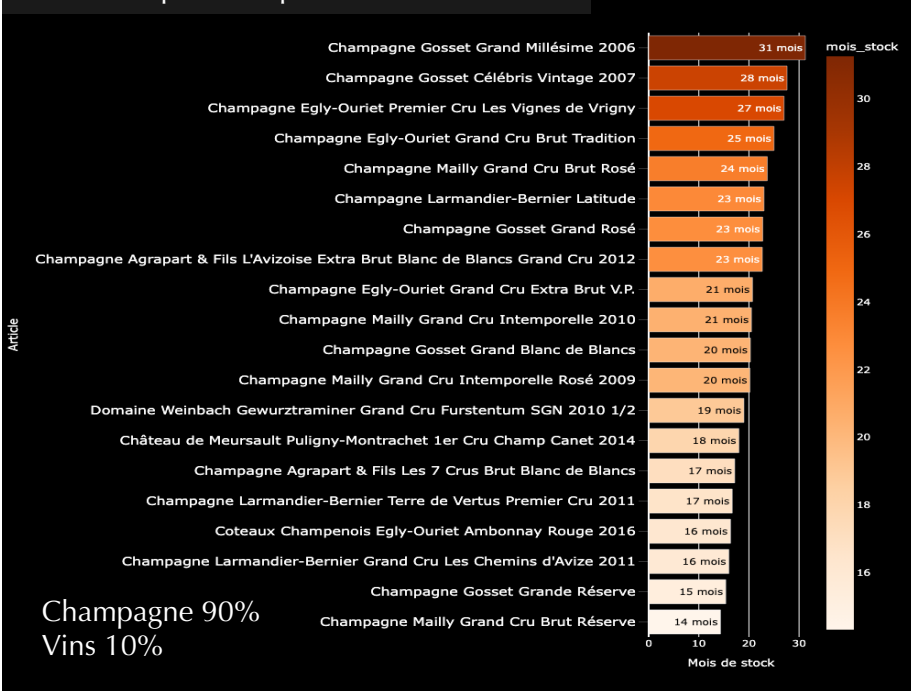
Article le plus vendu
Chateau de la selve rosé 2019

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

Analyse des stocks

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

20 articles qui ont le plus de mois de stock



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

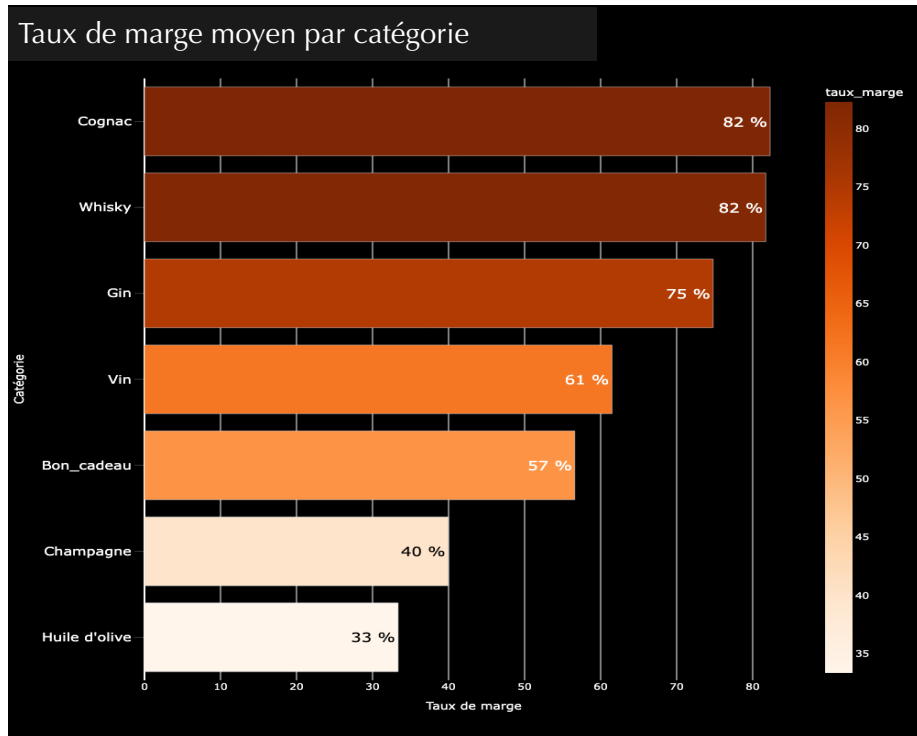
20 articles ont 15 mois ou plus de stock

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 global 60,3%

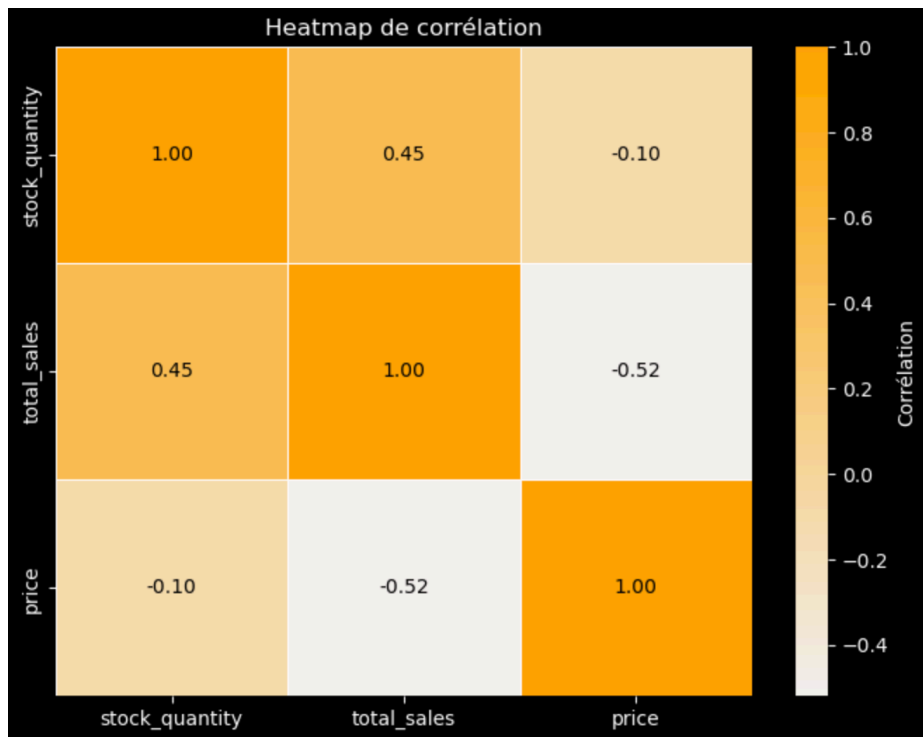
Les cognac et les whisky affichent plus de 80% de taux de marge

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%

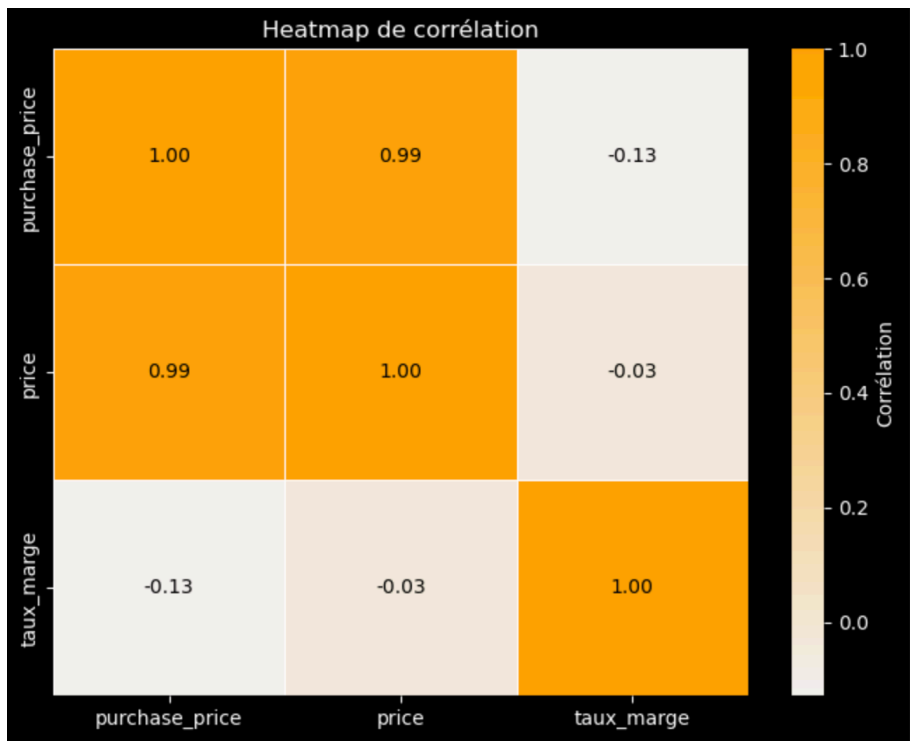
Existe t'il une corrélation entre les prix, le nombre de ventes et les quantités stockées?



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 (vieillessement 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.