

A photograph of a bookstore interior. The ceiling is covered with hundreds of small, colorful books hanging from a grid. The walls are lined with tall bookshelves filled with books. In the foreground, there are several tables displaying books, including one with a book titled 'MARY JANE CLARK' and another with 'Nico French'. A large, blue, textured lampshade is visible in the center. The overall atmosphere is warm and literary.

Il était une fois...

Yasmine Maricar
Amar Sebaa
Walid Gafsi
Farah Riffault

A photograph of a bookstore interior. The ceiling is covered with many small, colorful book covers. In the background, there are tall black bookshelves filled with books. In the foreground, a wooden table is covered with various books and book-related items. A book titled 'MARY LANE CLARK' is visible on the table. The word 'SOMMAIRE' is overlaid in large white letters at the top center of the image.

SOMMAIRE

- ✓ Objectifs
- ✓ Quelques chiffres sur nos clients et nos ventes
- ✓ Profils dégagés
- ✓ Plan marketing

A photograph of a bookstore interior. The ceiling is covered with numerous small, colorful book covers. In the foreground, a table is covered with various books, including one titled 'MARY JANE CLARK'. In the background, there are tall bookshelves filled with books and a display of books on a table. The word 'OBJECTIFS' is written in large, white, bold letters across the top of the image.

OBJECTIFS

- ✓ Mieux connaître notre clientèle
- ✓ Proposer des offres promotionnelle adaptées (opt-in) pour fidéliser nos clients.
- ✓ Développer notre marché Web
- ✓ Choisir le bon canal de ventes
- ✓ Période d'analyse : 1^{er} janvier 2014 au 30 mai 2014

A photograph of a bookstore interior. The ceiling is covered with numerous small, colorful book covers, creating a vibrant, textured effect. In the foreground, a wooden table is covered with various books, including one titled 'MARY JANE CLARK'. In the background, tall black bookshelves are filled with books. The text 'Site Web' is overlaid in the center of the image.

Site Web

- ✓ Intérêt : être accessible à chaque instant
- ✓ Le client peut avoir un visuel sur le stock disponible en boutique
- ✓ Gérer nos stocks
- ✓ Digitaliser notre entreprise pour faire face à la concurrence.
- ✓ Point d'entrée sur le marché de l'Ebook



HOME

SEARCH BOOKS

ABOUT

MEMBER LOGIN

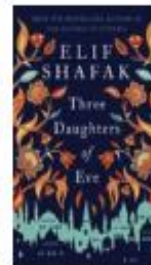
CONTACT US



Littérature
Policier/Thriller
BD/Comics
Mangas
Science-fiction
Culture



26.99



38.00



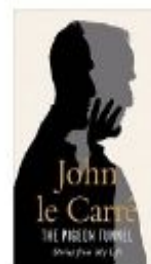
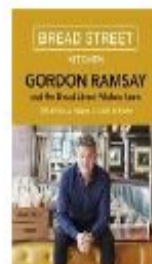
30.00



37.00



79.99





HOME

SEARCH BOOKS

ABOUT

MEMBER LOGIN

CONTACT US



Littérature
 Policier/Thriller
 BD/Comics
 Mangas
 Science-fiction
 Culture



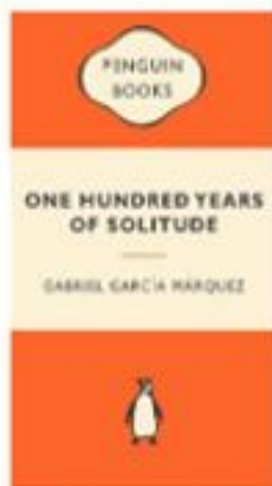
View our newsletter blog

Sign up for our newsletter

» Back to top

En Stock

Shipping cost is empty.



100 Years of Solitude

Add to Cart

Price: \$15.00

RRP: \$15.00

Title: 100 Years of Solitude

Series: Popular Penguins Ser.

Author: Gabriel Garcia Marquez

Acheter

Code PROMO :



Descriptif de notre base de données

- **Base de Transactions**

Etat/moyen de paiement, Classe de prix et Canal d'achat, Date.

- **Base de clients acheteurs et non-acheteurs**

Genre préféré, ancienneté, nombre d'enfants, contacts accepté etc.

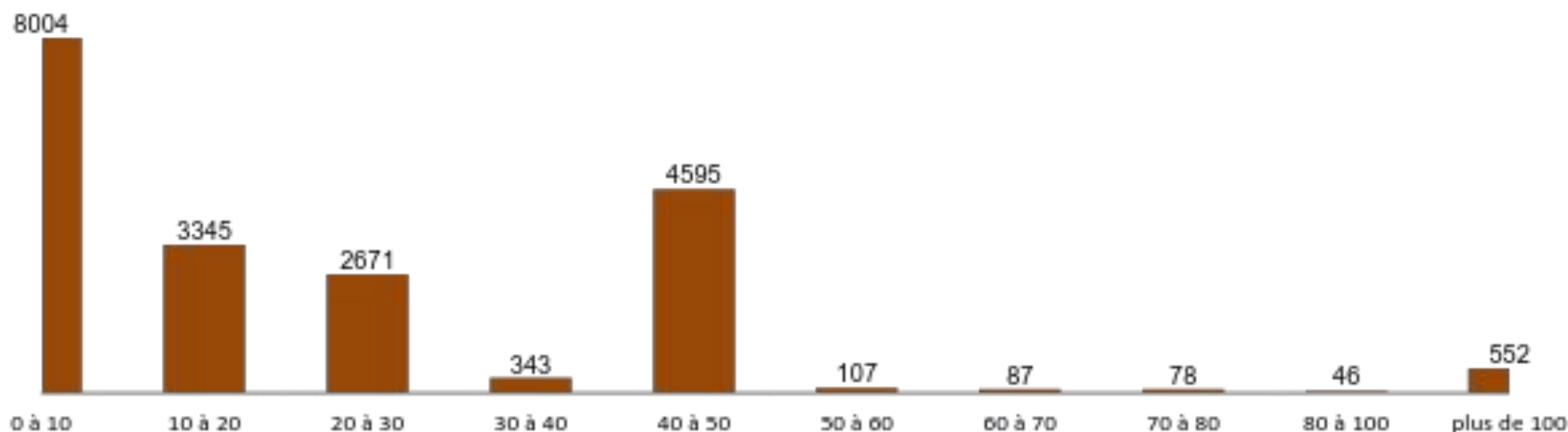
But : relier les deux pour faire ressortir des groupes d'acheteurs et des conditions d'achats.

Quelques chiffres sur nos ventes

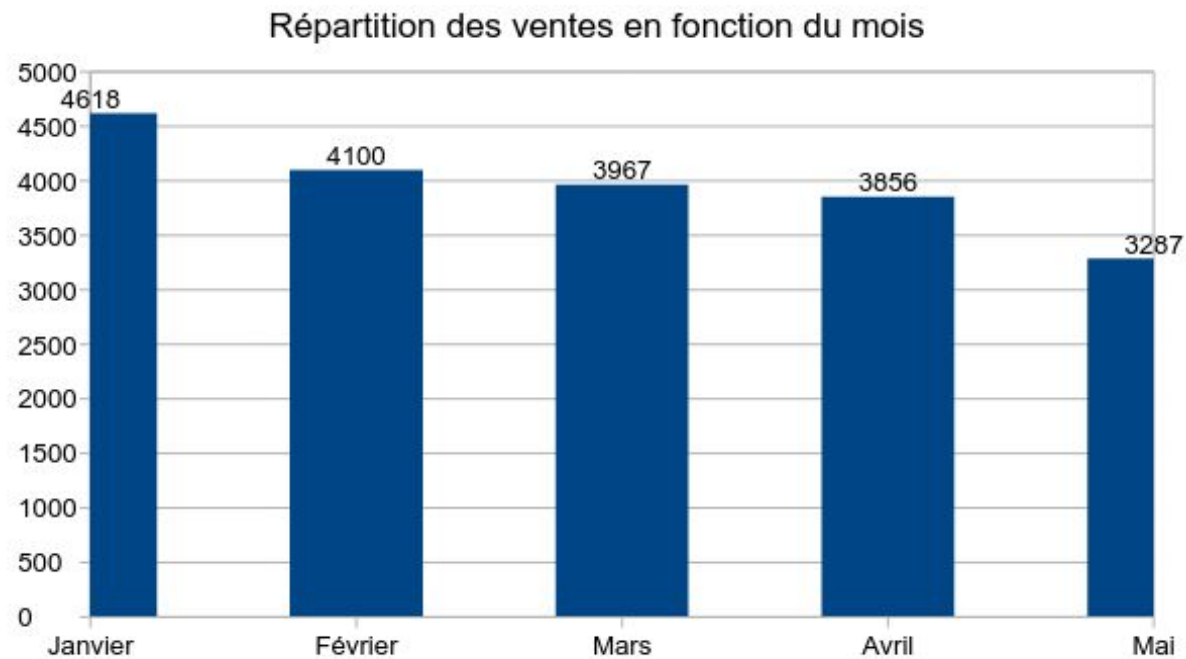
Récap'

- ✓ Transactions sur 5 mois 19 828
- ✓ 77% des commandes sont faites en librairie VS 23% en ligne
- ✓ Seulement 3% des commandes sont retournées

Nombres de transactions par prix

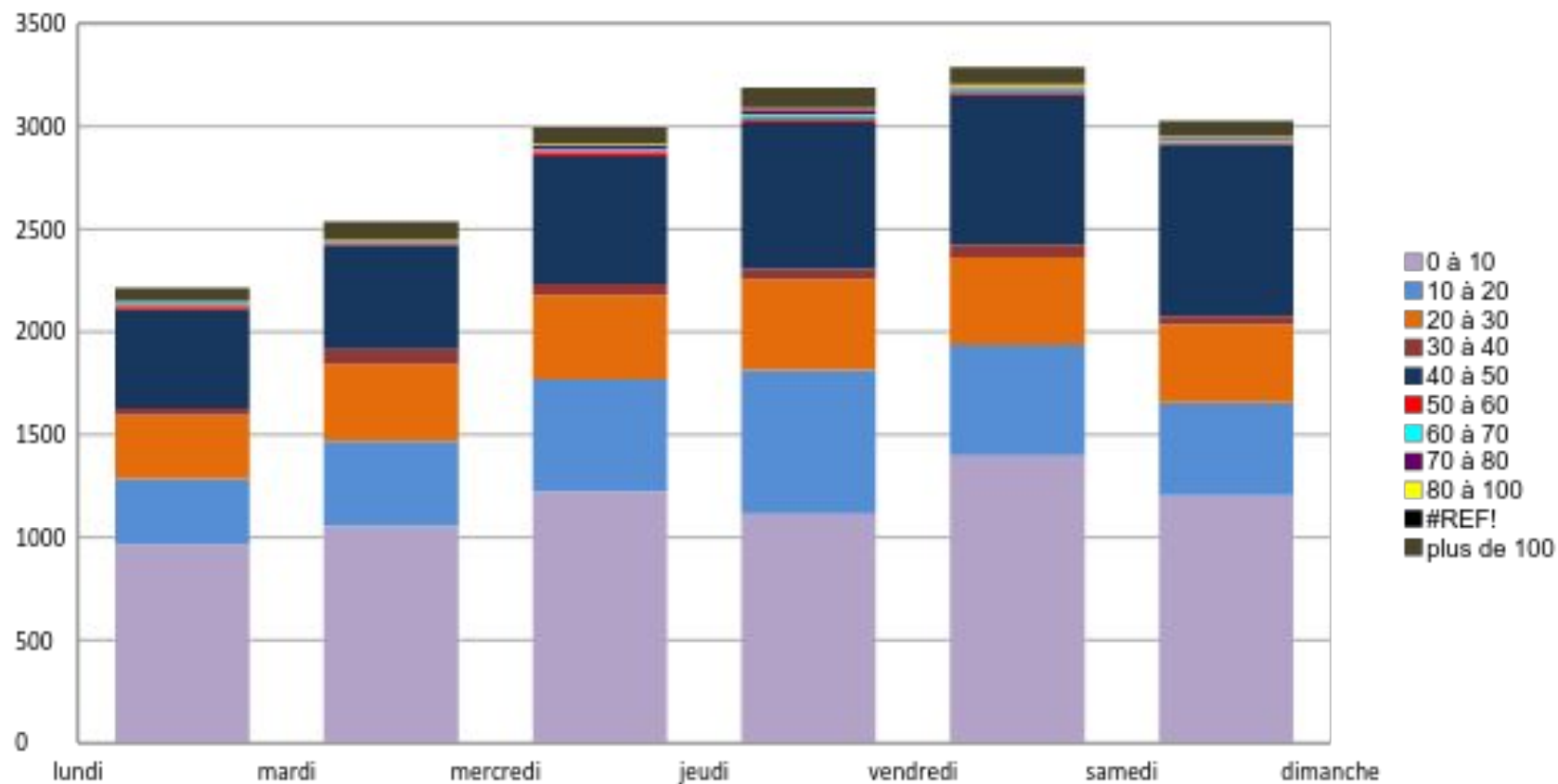


Quelques chiffres sur nos ventes



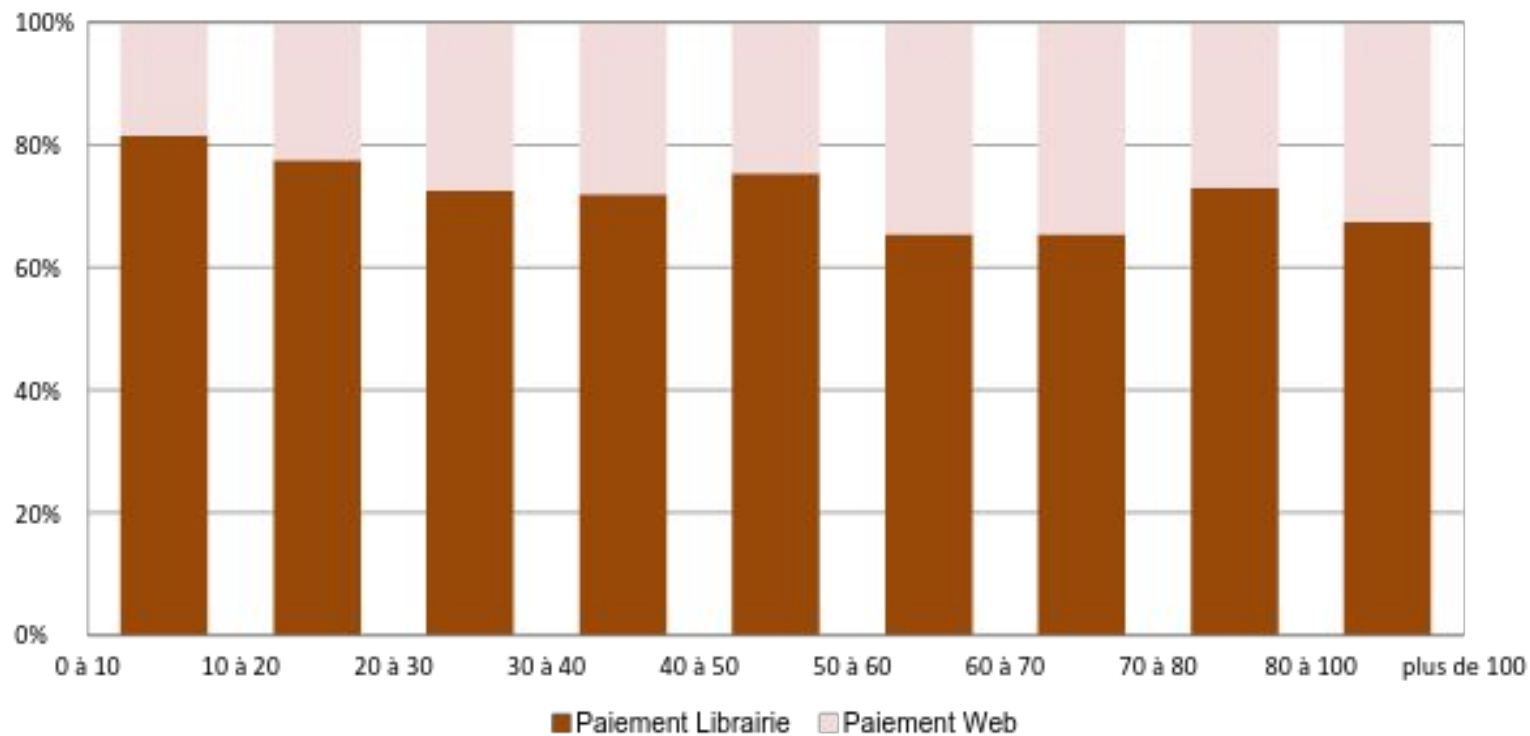
Quelques chiffres sur nos ventes

Prix en fonction des jours de la semaine



Quelques chiffres sur nos ventes

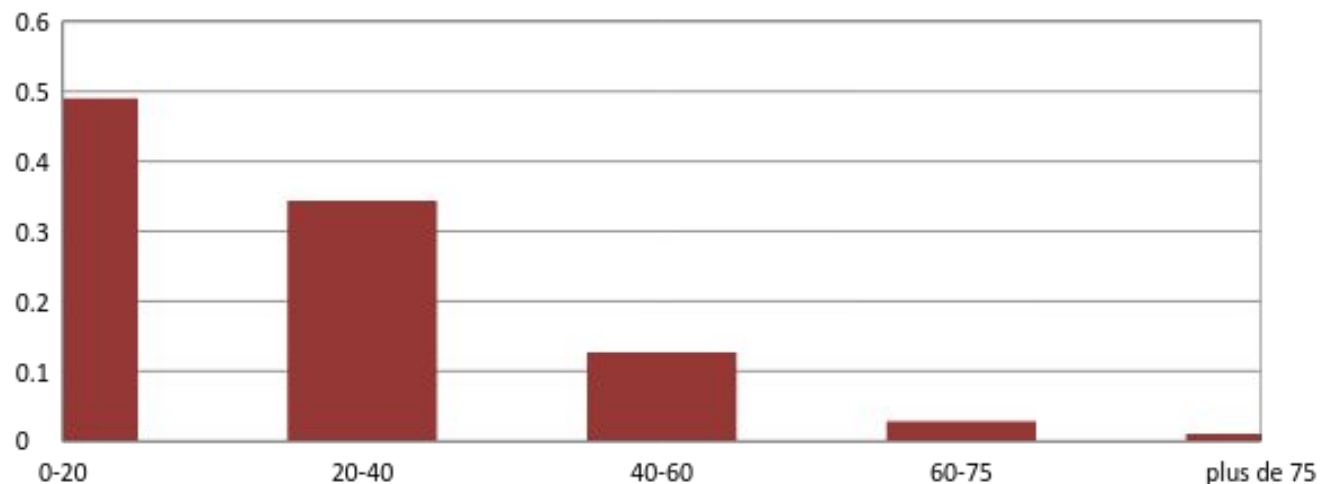
Type de paiement en fonction du montant de paiement



Quelques chiffres sur nos clients

- ✓ Nombre de clients enregistrés dans notre base (9537)
- ✓ 28 % de clients achètent en ligne VS 71% de clients achètent en librairie
- ✓ La moyenne d'âge de nos clients est de 45 ans (75% de valeurs manquantes)
- ✓ Ancienneté moyenne de 3 ans

Répartition par âge renseigné



Profils types

Profil type sur les achats

	cluster 1	Cluster 2	Cluster3	Cluster 4	Cluster 5
Nombre de personnes	4370	3356	1160	2388	8554
classe de prix	10-20 par transaction	20-30	Plus de 100€	30-40/70-80€	0-10€/40-50€
classe de jour	Jeudi	Mardi	Jeudi	Dimanche	Lundi-Mardi-Mercredi-Samedi
Etat	CB	Especes	Carte Cadeau	CB	CB
Mois	Janvier	Janvier	Mars	Mars	(Mai)
Type de palment	Librairie	Librairie	Web	Librairie	Librairie

On a tout d'abord cherché un profil sur les achats en utilisant une classification descendante hiérarchique.

Il s'en dégage 5 profils :

On constate que seul le Cluster 3 achète par Web pour des montants un peu plus élevés que les autres, qu'il utilisent principalement principalement des cartes cadeaux comme moyen de paiement.



Profils types

Profil type sur les clients

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Nombre de personnes	938	792	2060	5747
Ancienneté	3 ans et plus	2 ans	1 an	1 an
Enfants	2 enfants	1 enfant/3 enfants	0 enfant	0 enfant
Acceptnewsletter	No	Oui	Oui	Oui
Acceptpubs	No	Oui	Oui	Non
Genre	BD/Comics	Autres	SF/Policier/Thriller	BD/Comics/Littérature/ Culture/ Litt. Etrangere
Langue	Fr	Fr	Fr	Fr/Ang
Délai	Plus de délais entre chaque achat	Moins de délais entre chaque achats	Moins de délais entre chaque achats	Moins de délais entre chaque achats

On a tout d'abord cherché un profil sur les achats en utilisant une classification ascendante hiérarchique.

Il s'en dégage 4 profils :

On constate que le Cluster 1 est celui qui comprend les personnes qui sont inscrites depuis 3 ans et plus, qui ont des enfants et préfèrent le plus BD/Comics.

Le Cluster 4 est celui qui paraît le plus éclectique, leur délais d'attente est moindre que la moyenne, enfin ils commandent dans plusieurs langues.

Profils types

Croisement entre les clusters clients et transactions

	Cluster transactions 1	Cluster transactions 2	Cluster transactions 3	Cluster transactions 4	Cluster transactions 5
Cluster clients 1					
Cluster clients 2					
Cluster clients 3					
Cluster clients 4					

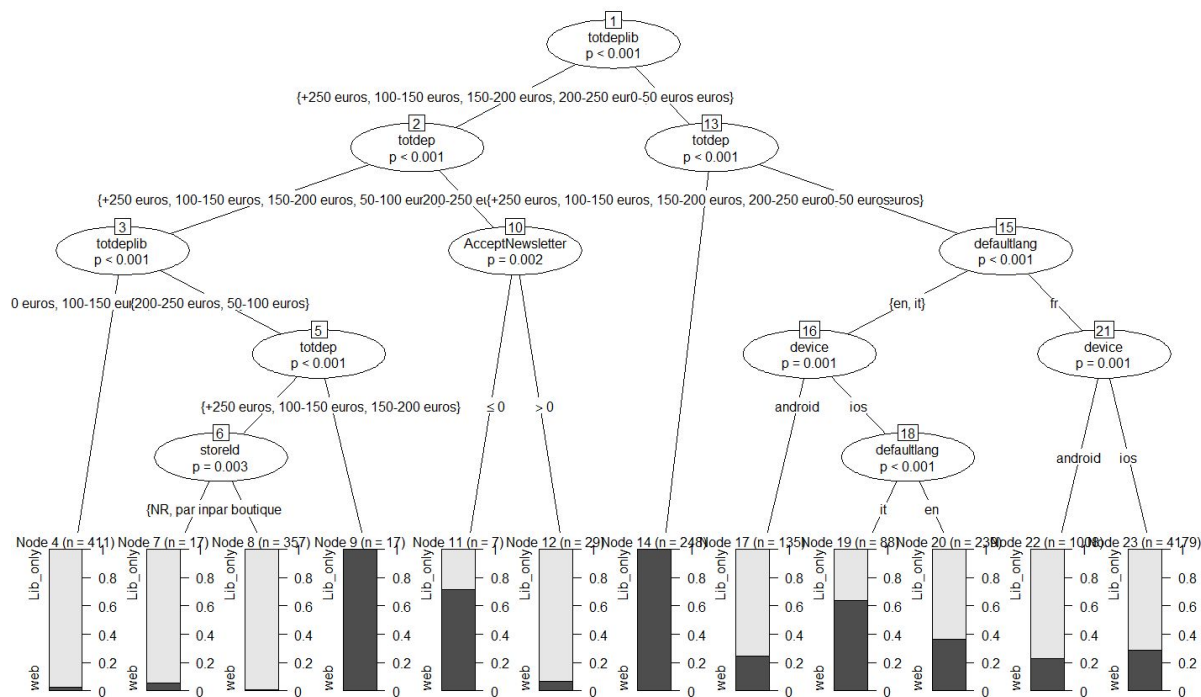
On constate que le clients 4 et transactions 2 sont liés positivement.

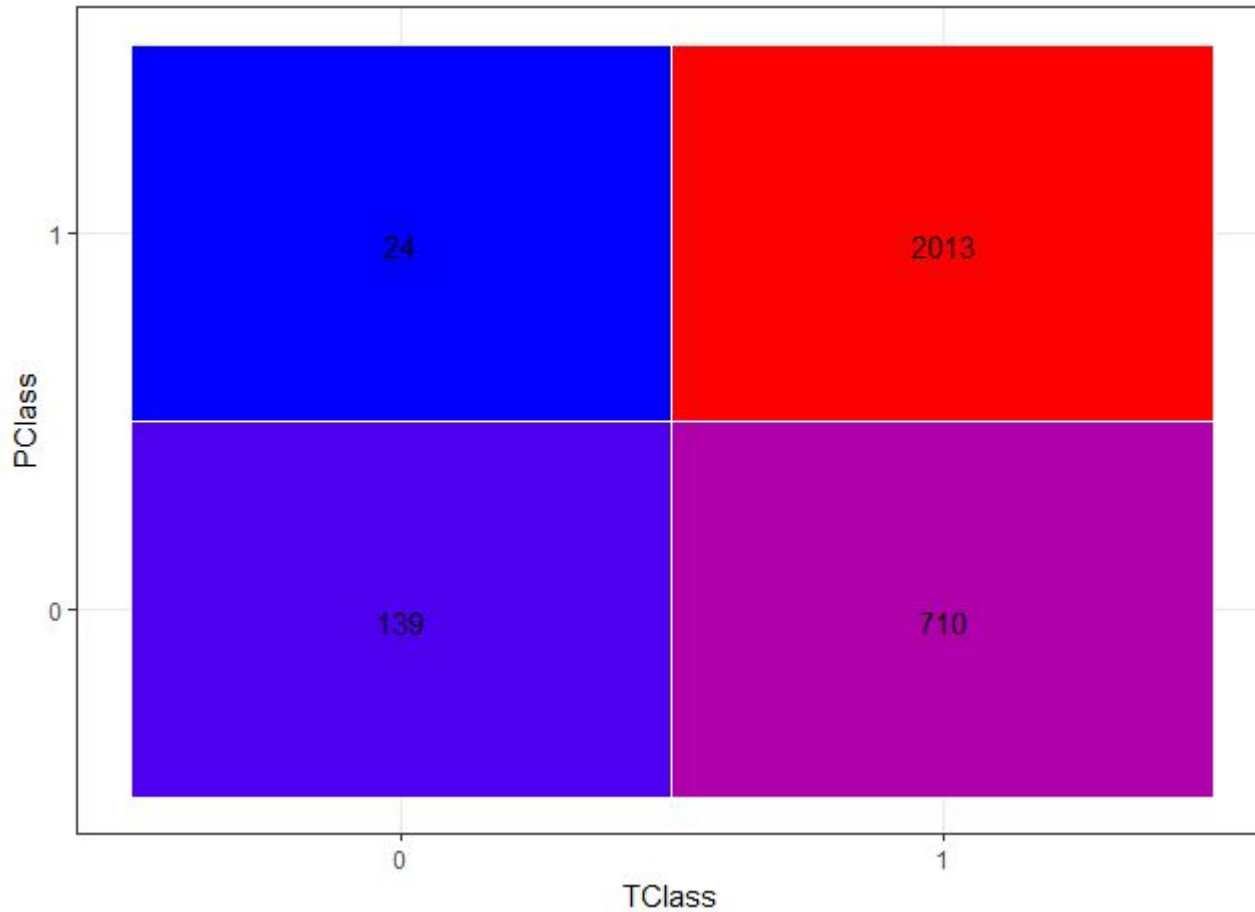
Pour augmenter nos ventes :

- Intervention des auteurs pour séances dédiées le mardi.
- On voudrait les fidéliser en leur proposant une carte fidélité qui permettrait d'avoir 5% de réductions pour chaque 100€ d'achats.
- Envoie une fois par mois nos livres coup de cœurs, et nos nouveautés sur les genre BD/Comics, Littérature, Culture, Litt. Etrangère.



• Quel canal d'achat en fonction du client ?





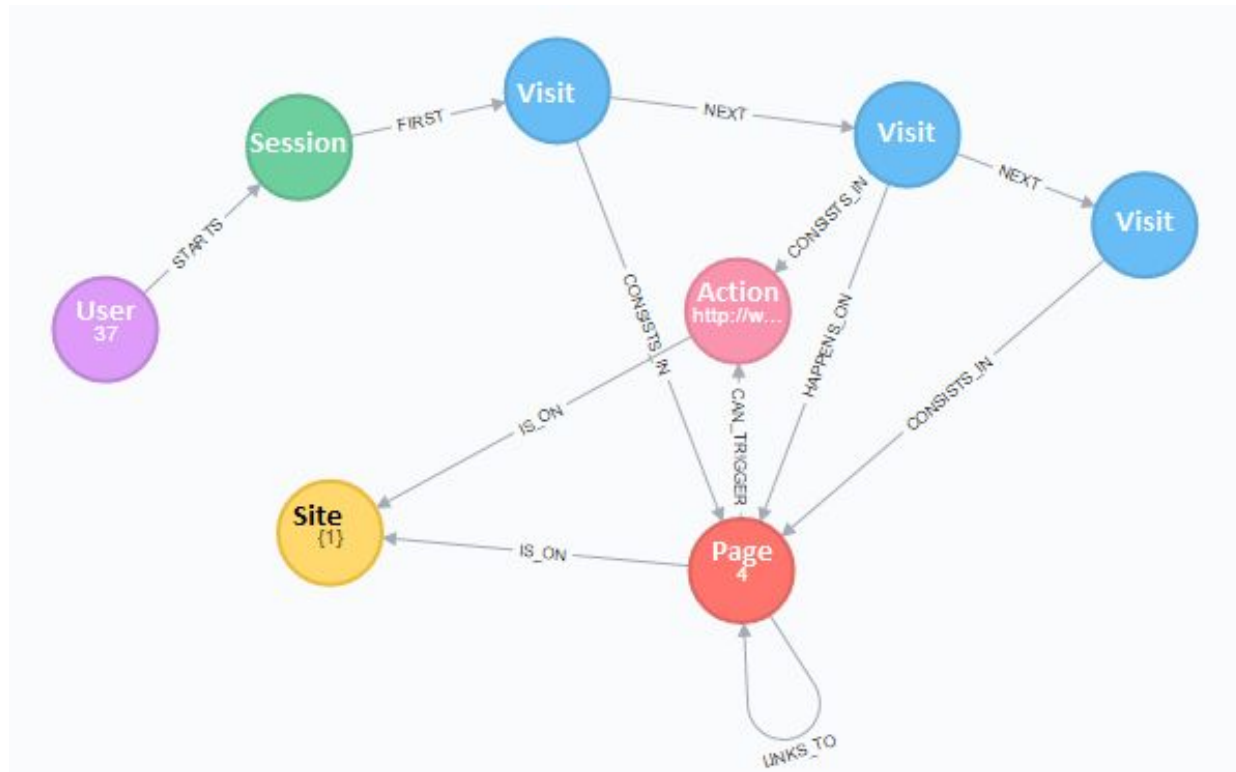
74% de précision

Conclusion

- Nous remarquons que les deux modèles possèdent pratiquement le même degré de précision, ceci est dû au grand manque de données et à la qualité de ces dernières.
- Le point positif est que rien qu'avec un tel jeu de données, nous avons quand même pu atteindre les 74% de précision (mais très mauvais pour de nouvelles observations)
- Si on améliore la qualité de nos données et nous les enrichissant avec d'autres variables, nous pouvons atteindre des prédictions plus probantes et pertinentes.

Démarche marketing

✓ Via notre site web : analyser le parcours client



Démarche marketing

- ✓ Annonce évènements sur le site
- ✓ Intervention d'auteurs
- ✓ Content marketing & Newsletter

**Fin de la
présentation**



**Merci pour
votre attention**