



# Analysez les ventes de la librairie Lapage

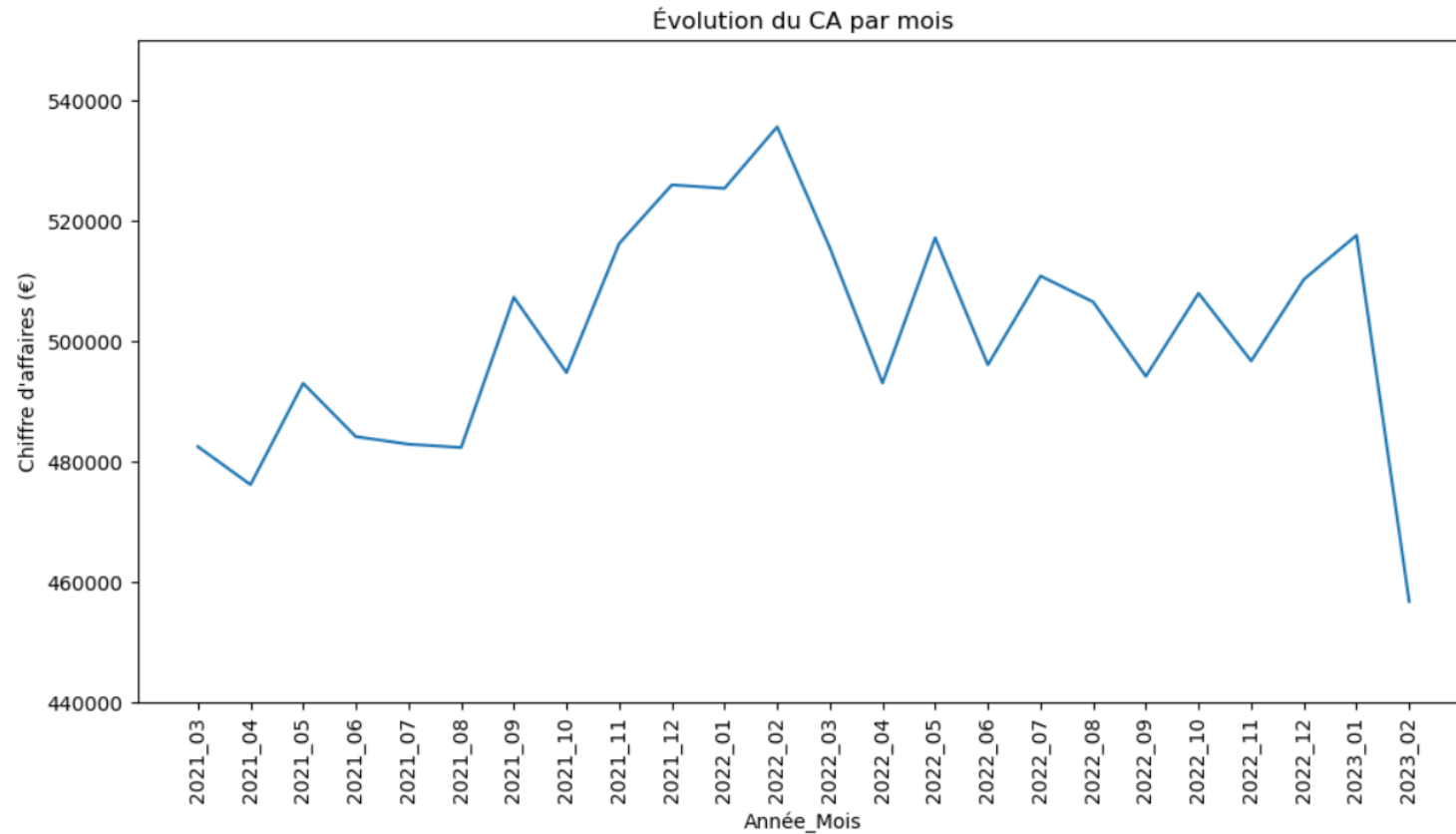
GILTIEN Jordan  
21/11/2024



# Présentation des données

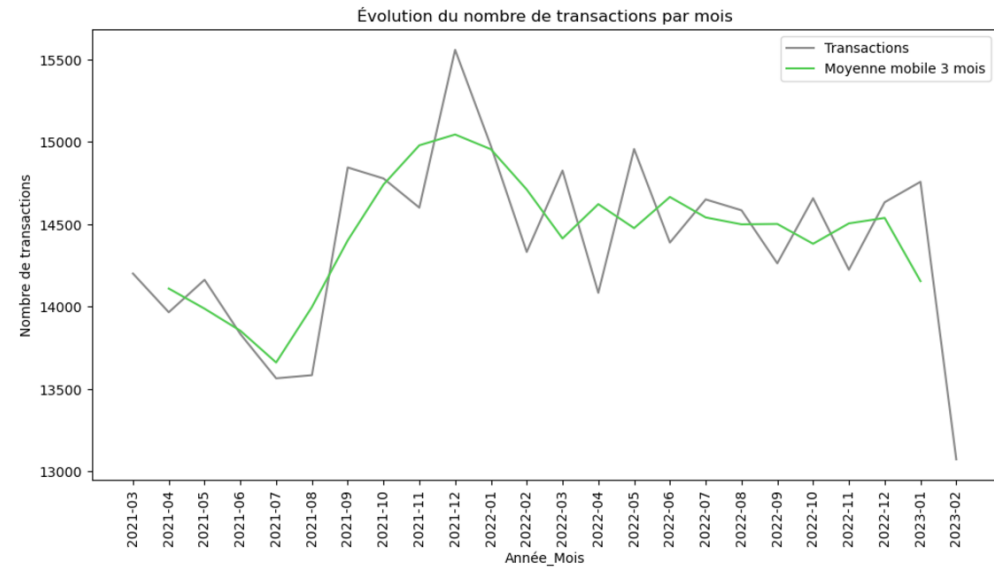
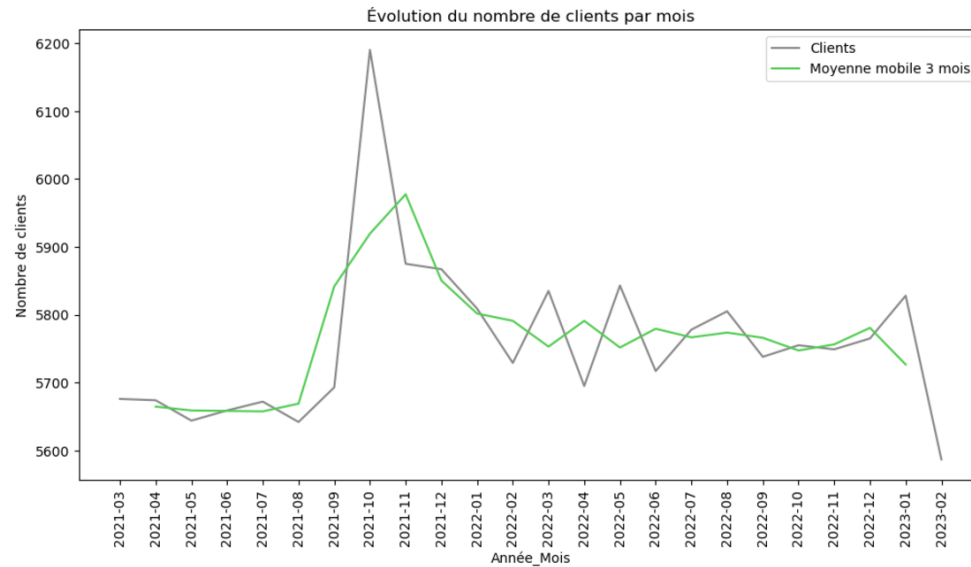
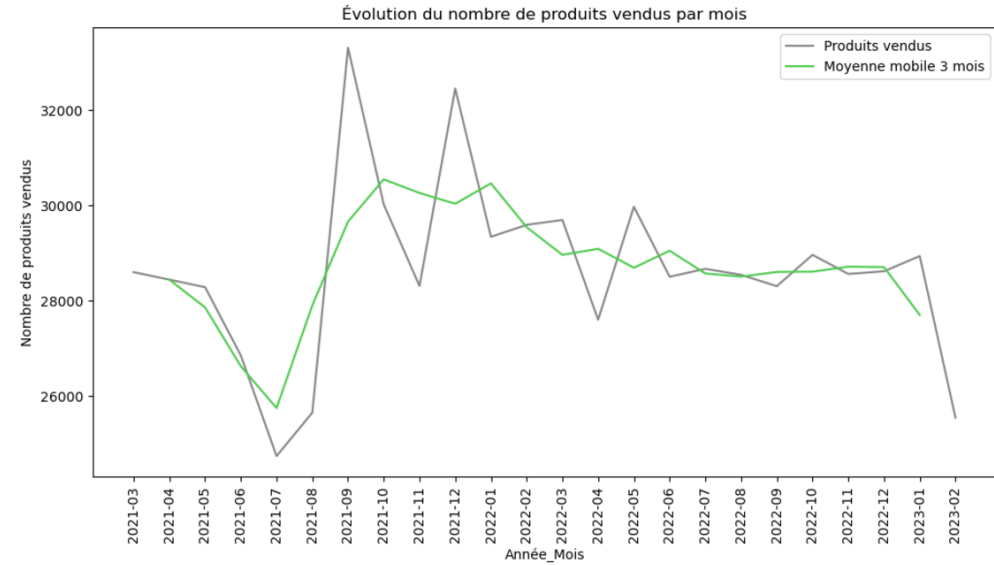
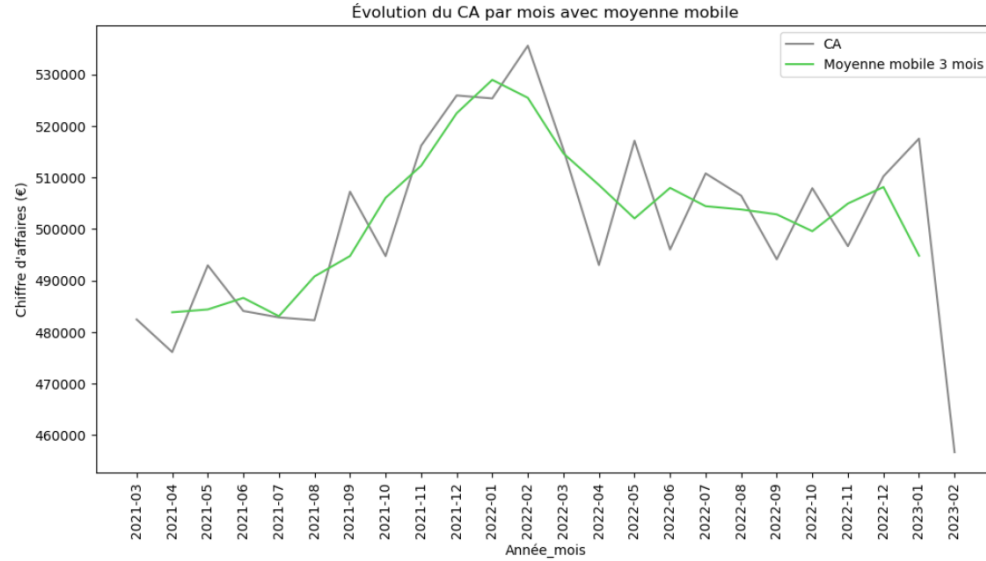
- Clients
    - client\_id unique
    - 8621 clients
    - Année de naissance entre 1929 et 2004
  - Produits
    - Id\_prod unique
    - 3286 produits
    - Tous associés à une catégorie
    - Prix entre 0,62€ et 300€
  - Transactions
    - 687534 transactions
    - Première transaction le 01/03/2021
    - Dernière transaction le 28/02/2023
- 

# Evolution du chiffre d'affaires

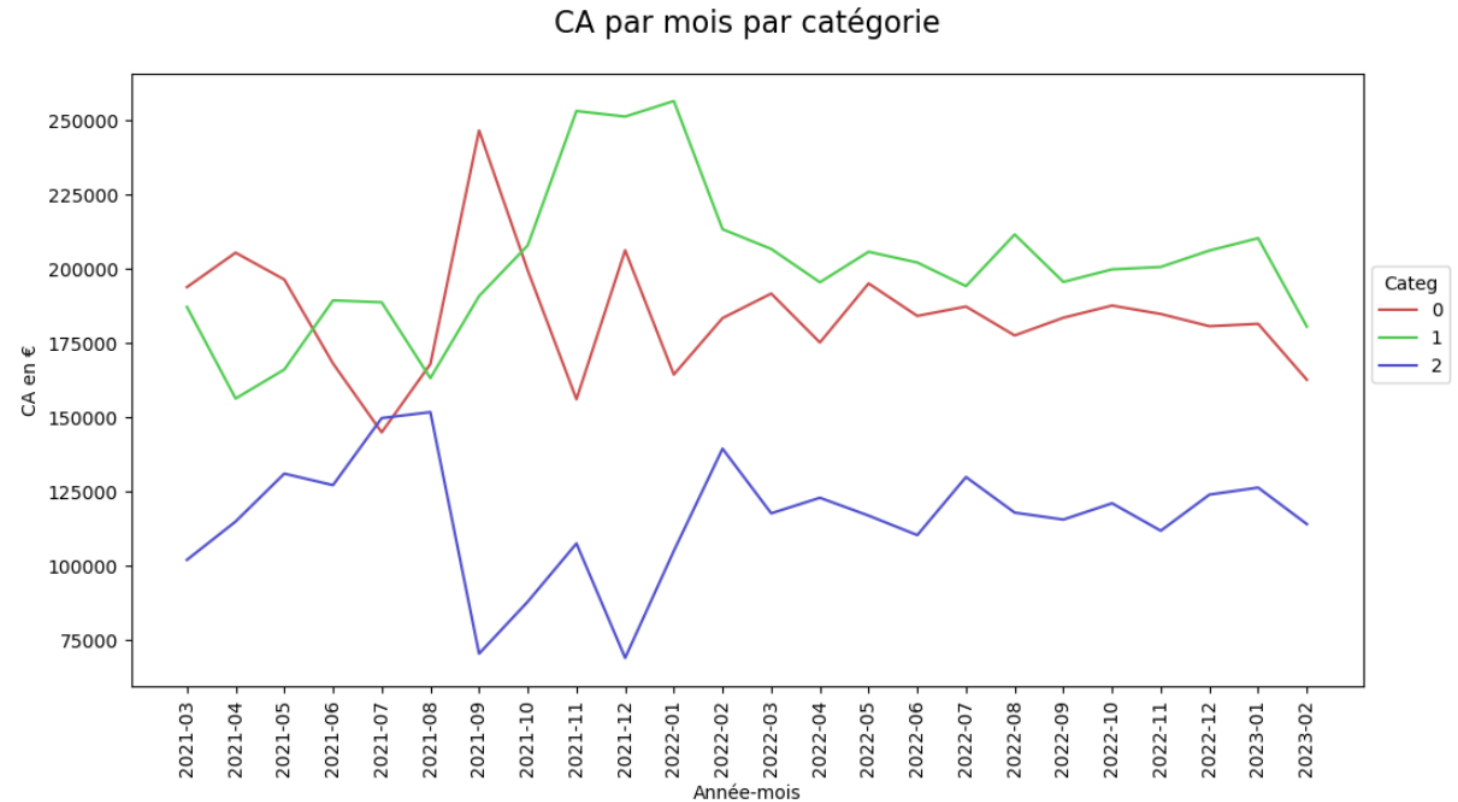
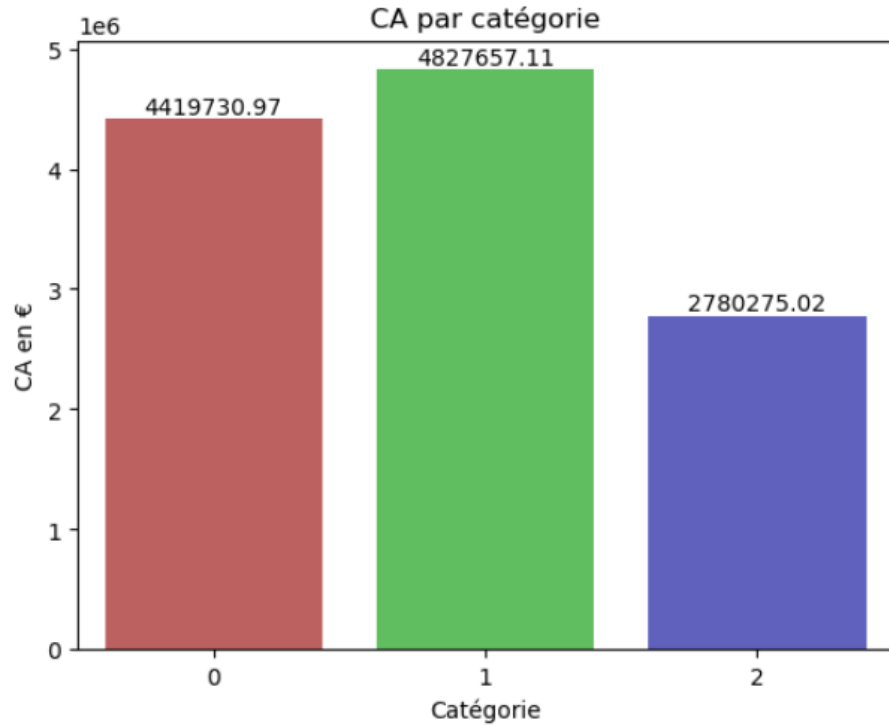


Chiffre d'affaires depuis  
l'ouverture en ligne de la librairie :  
12027663,10€

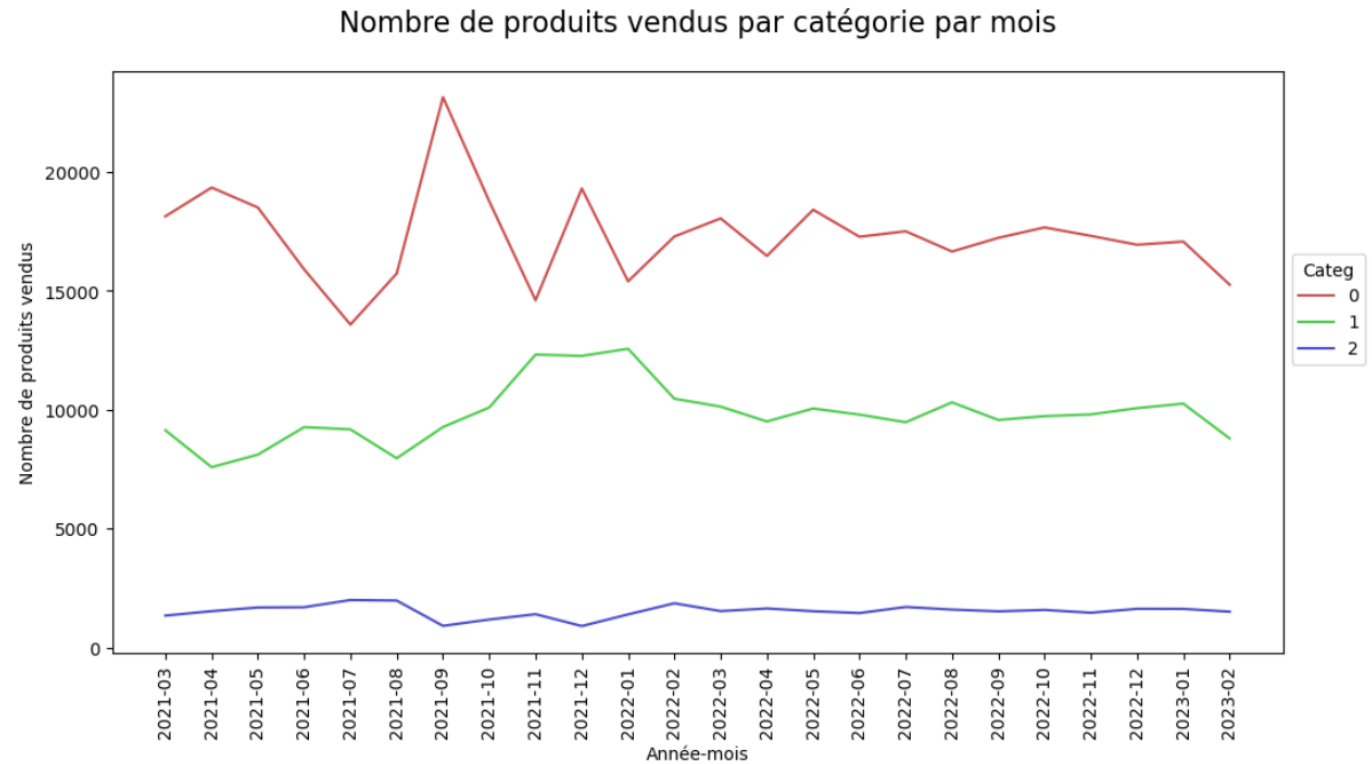
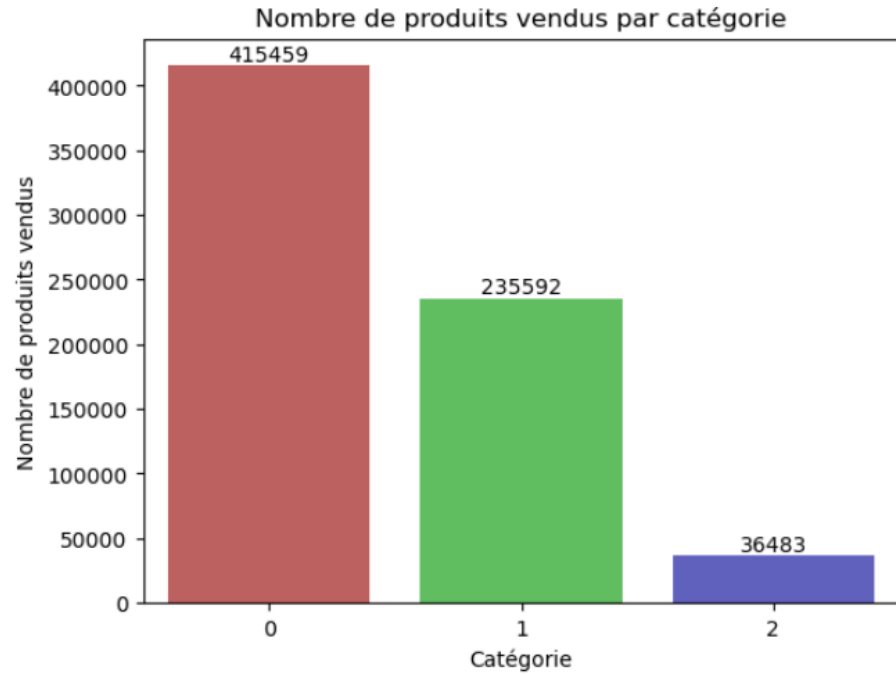
# Evolutions



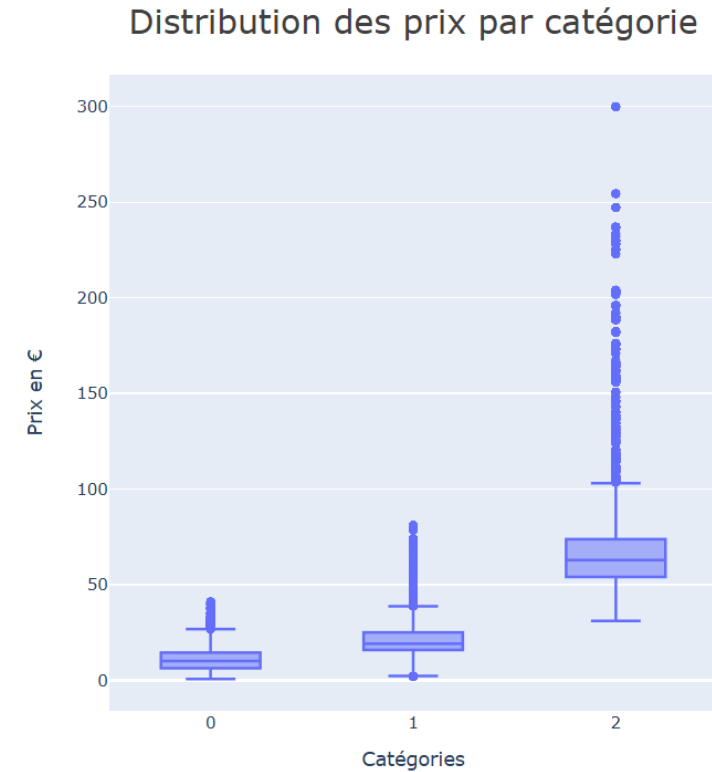
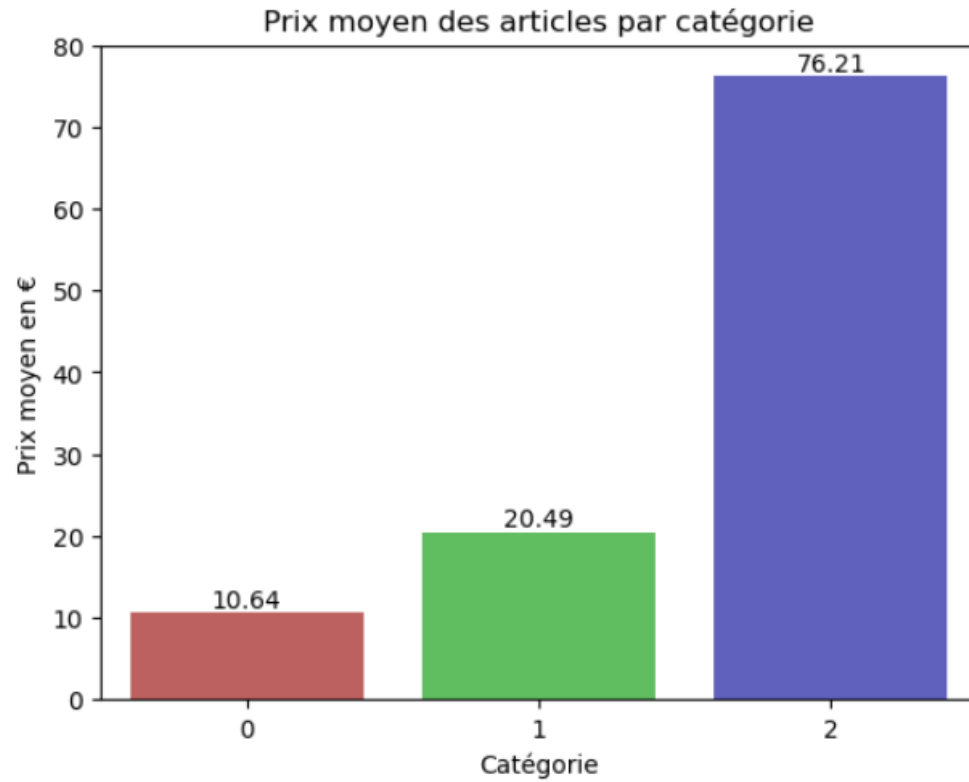
# Chiffre d'affaires par catégorie



# Nombre de produits vendus par catégorie

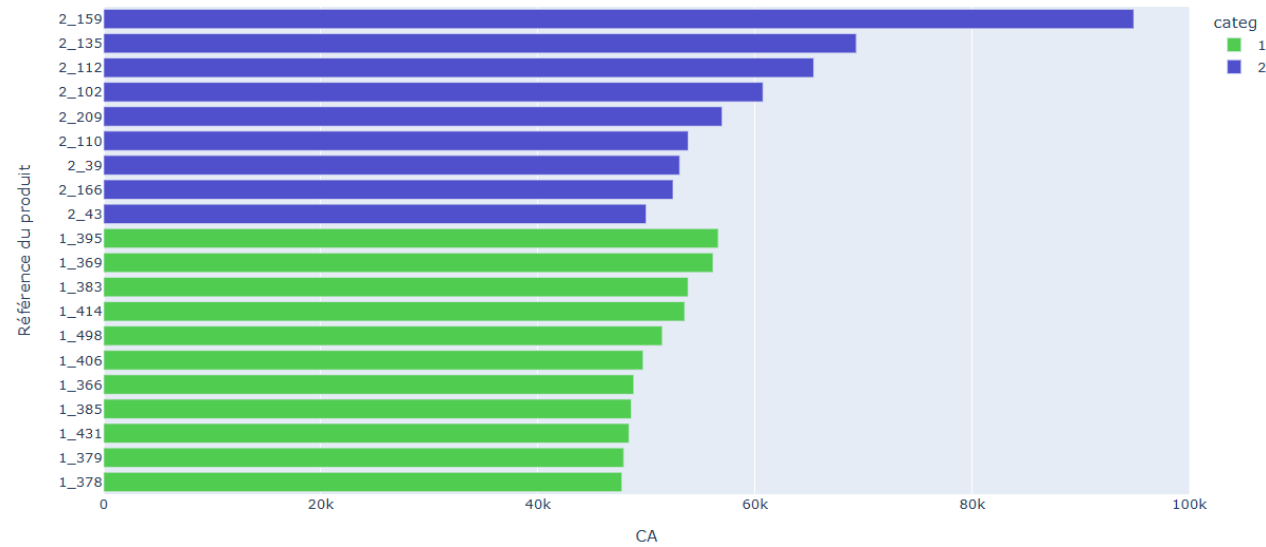


# Exploration des prix par catégorie



# Top du CA

Top 20 du CA par produit



CA moyen des tops 20 par categ :

0 : 19 756,87€

1 : 46 029,39€

2 : 50 561,58€

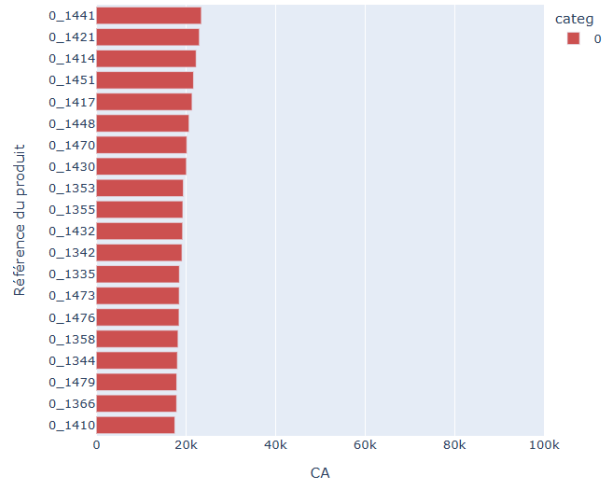
Pourcentage des tops 20 par  
categ par rapport au CA total :

0 : 3,3%

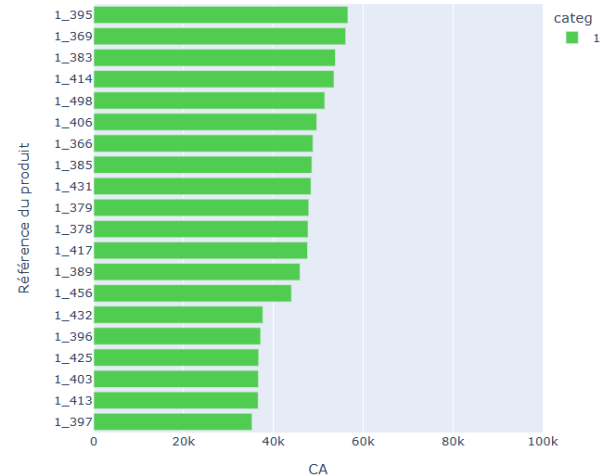
1 : 7,7%

2 : 8,4%

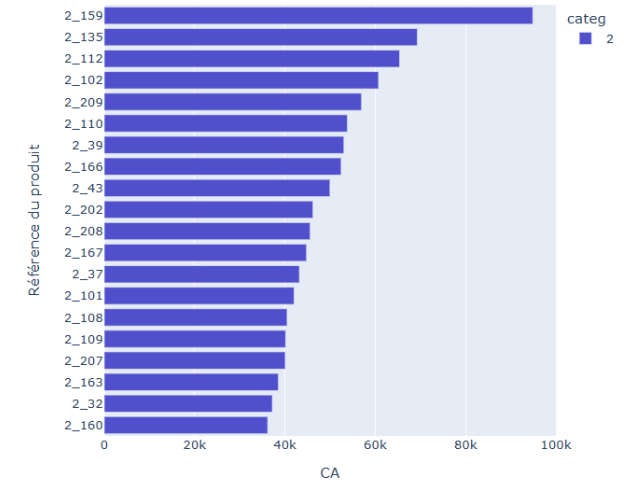
Top 20 du CA pour la categ 0, par produit



Top 20 du CA pour la categ 1, par produit



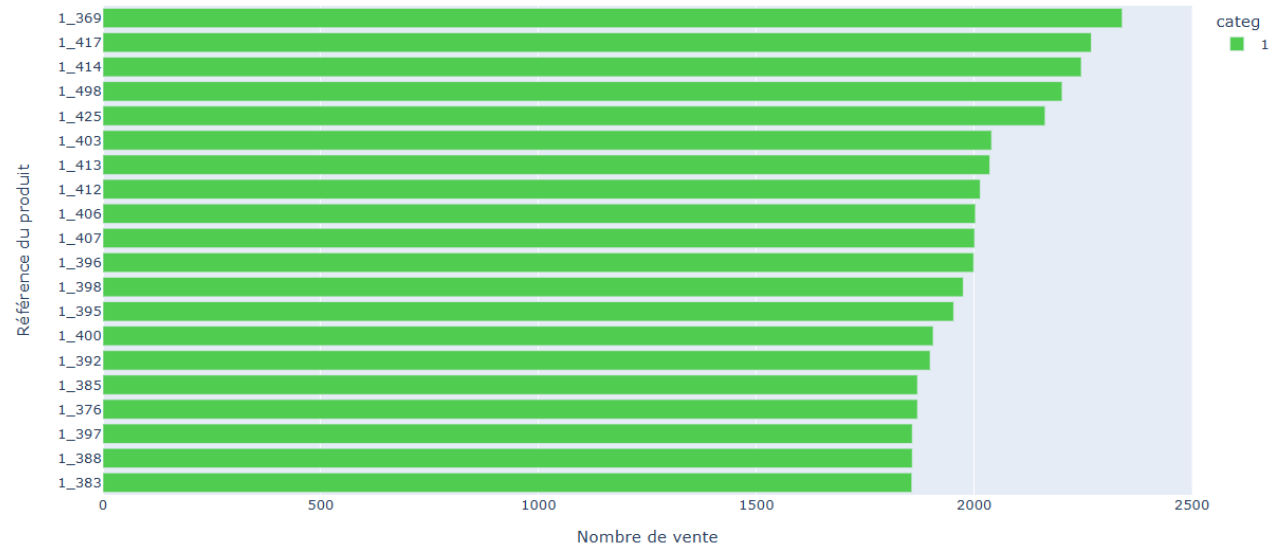
Top 20 du CA pour la categ 2, par produit





# Top des ventes

Top 20 des produits les plus vendus



Nombre d'articles vendus moyens  
des tops 20 par categ :

0 : 1232

1 : 2018

2 : 770

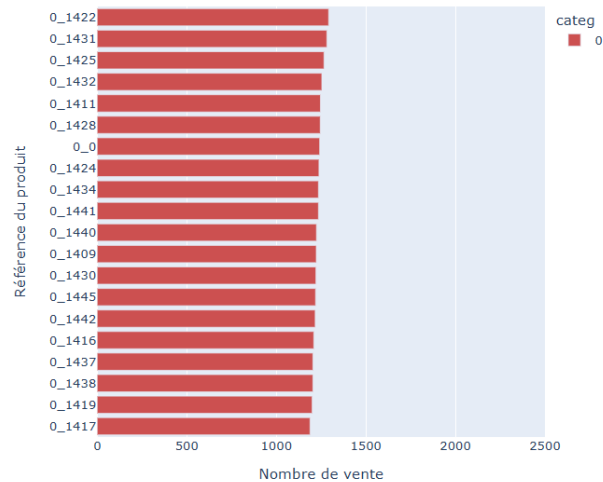
Pourcentage des tops 20 par categ  
par rapport aux ventes totales :

0 : 3,6%

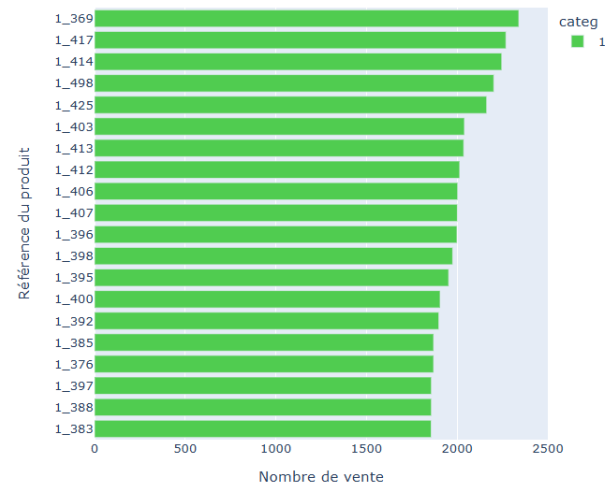
1 : 5,9%

2 : 2,2%

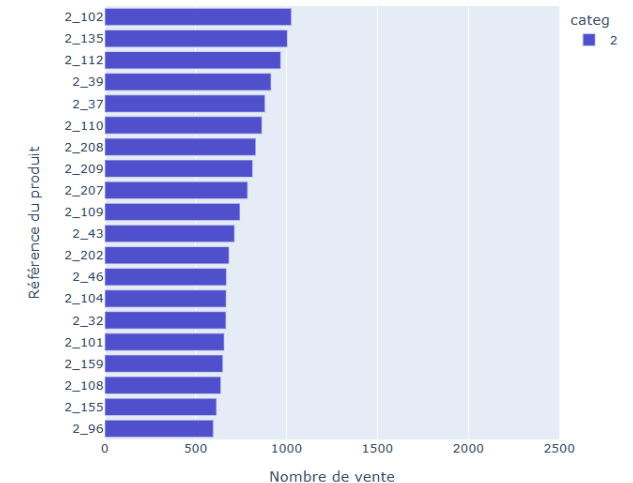
Top 20 des ventes en categ 0



Top 20 des ventes en categ 1

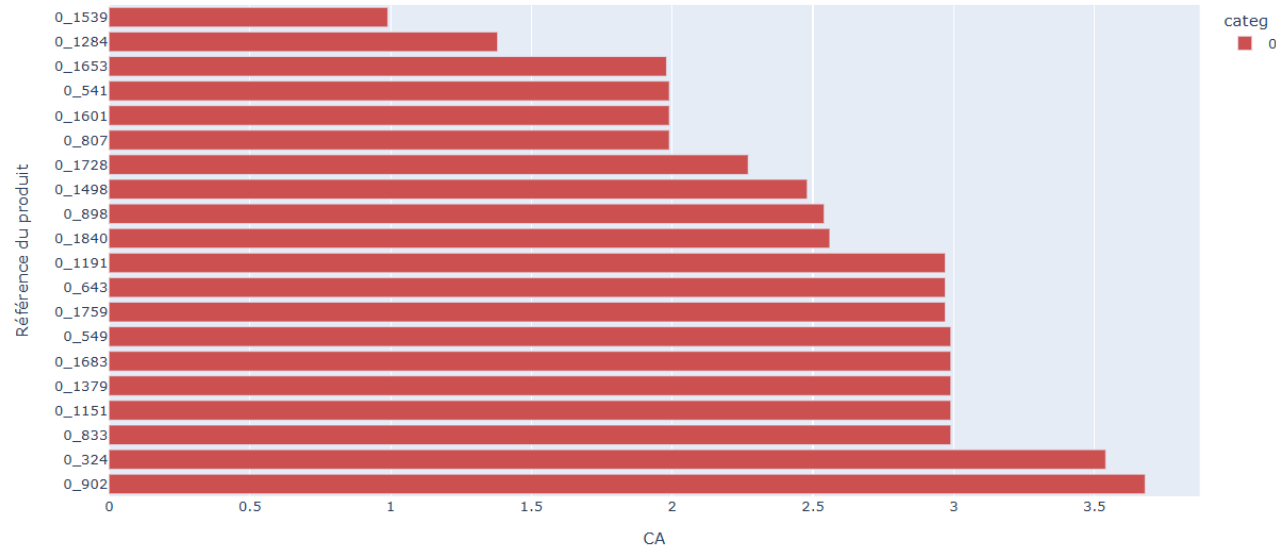


Top 20 des ventes en categ 2



# Flop du CA

Flop 20 du CA par produit



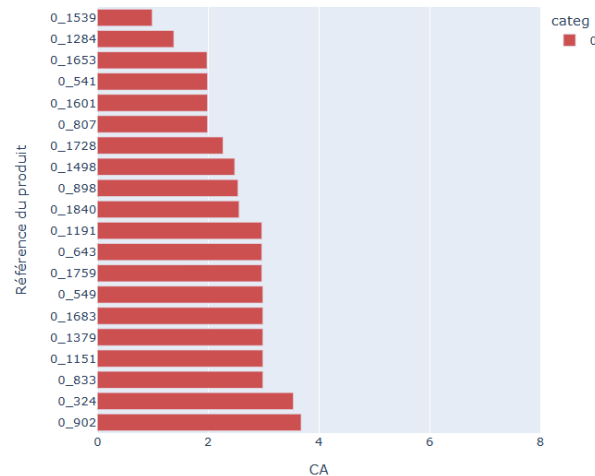
CA moyen des Flops 20 par categ :

0 : 2,56€

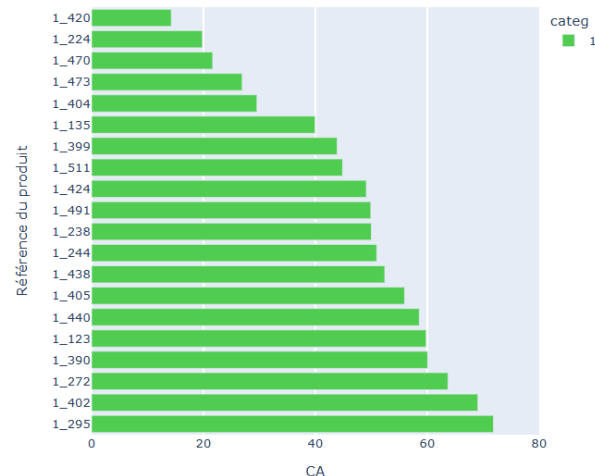
1 : 46,6€

2 : 340,76€

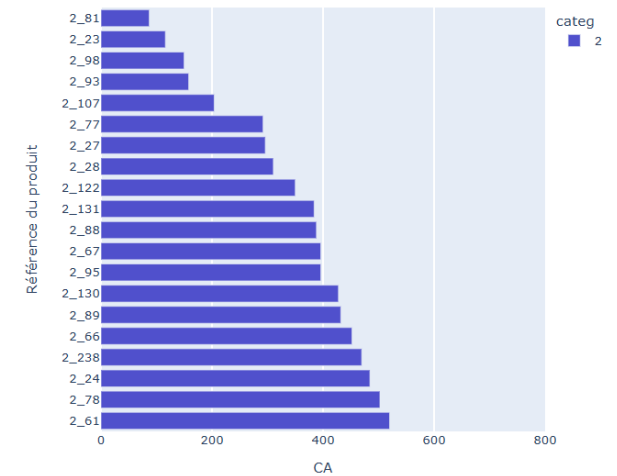
Flop 20 du CA pour la categ 0, par produit



Flop 20 du CA pour la categ 1, par produit

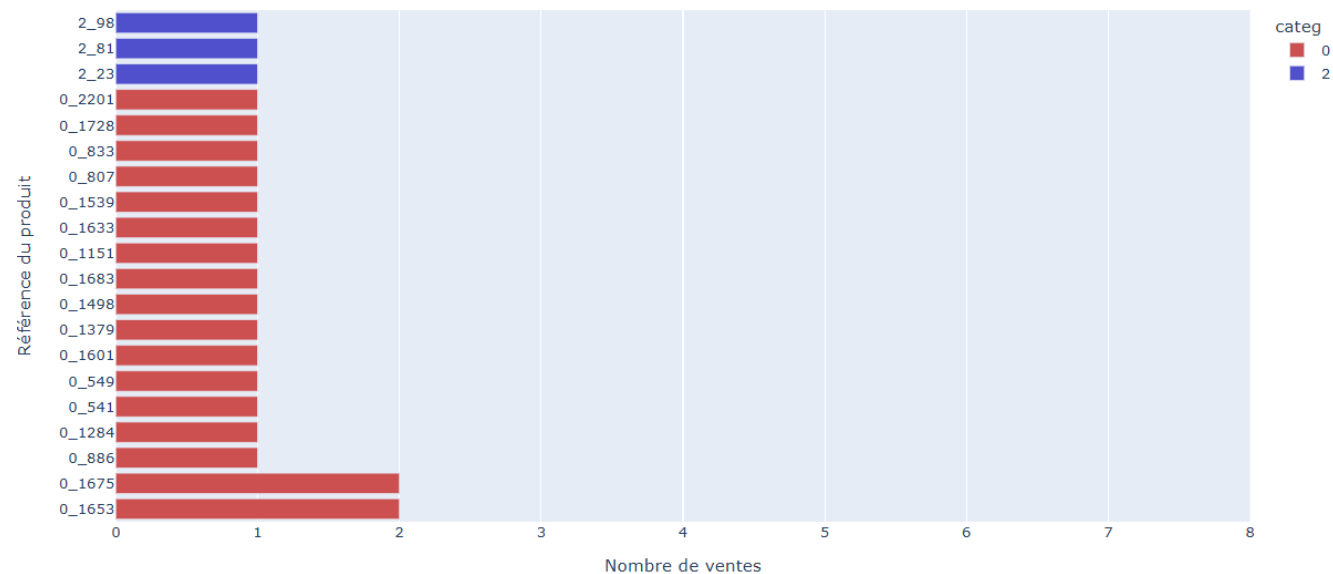


Flop 20 du CA pour la categ 2, par produit



# Flop des ventes

Flop 20 des produits les moins vendus



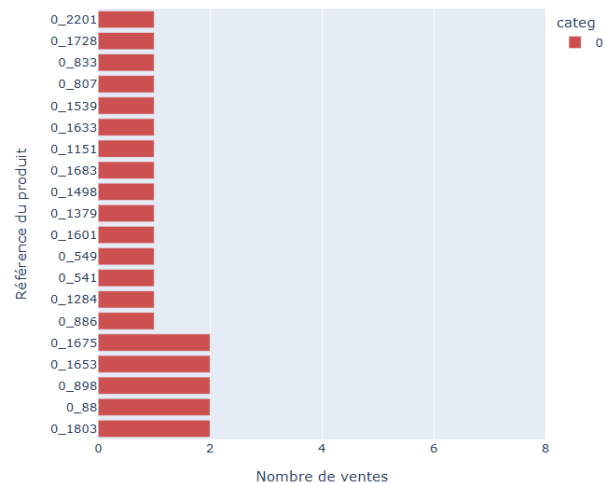
Nombre d'articles vendus moyens  
des flops 20 par catég :

0 : 1,2

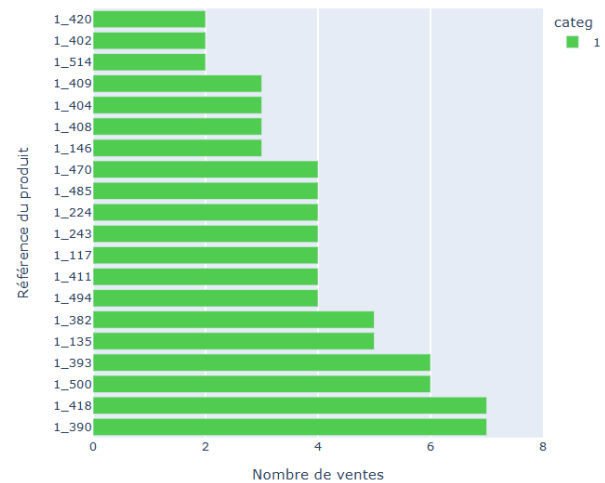
1 : 4,1

2 : 3,5

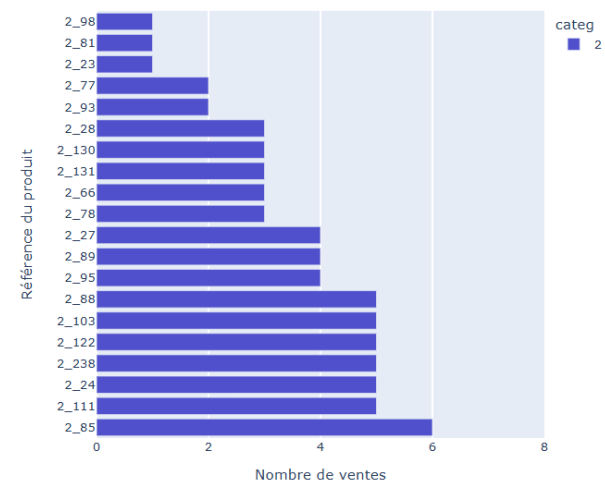
Flop 20 des ventes en categ 0



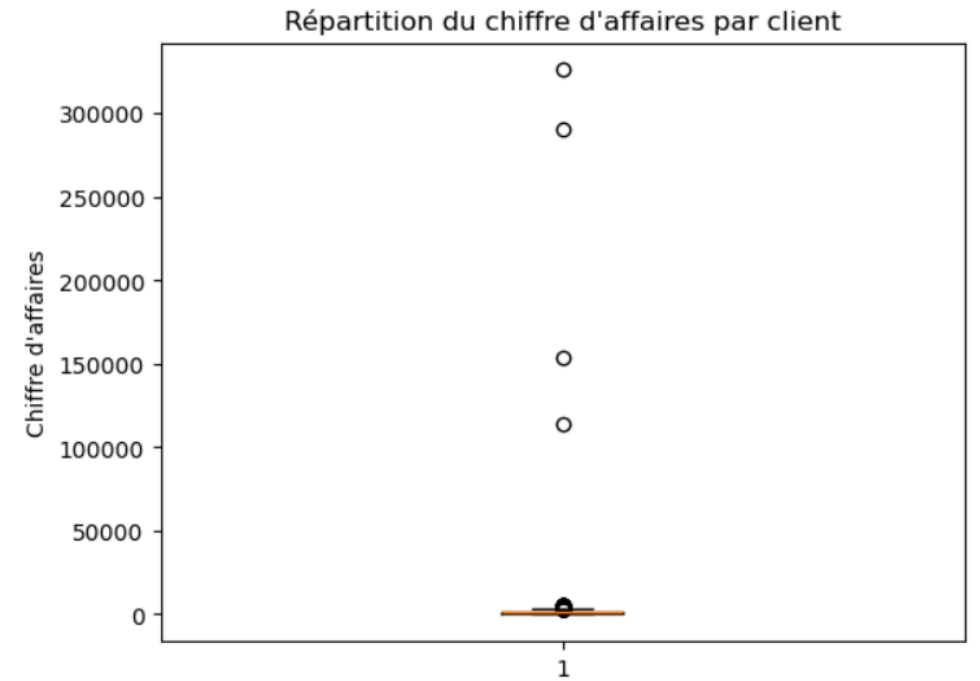
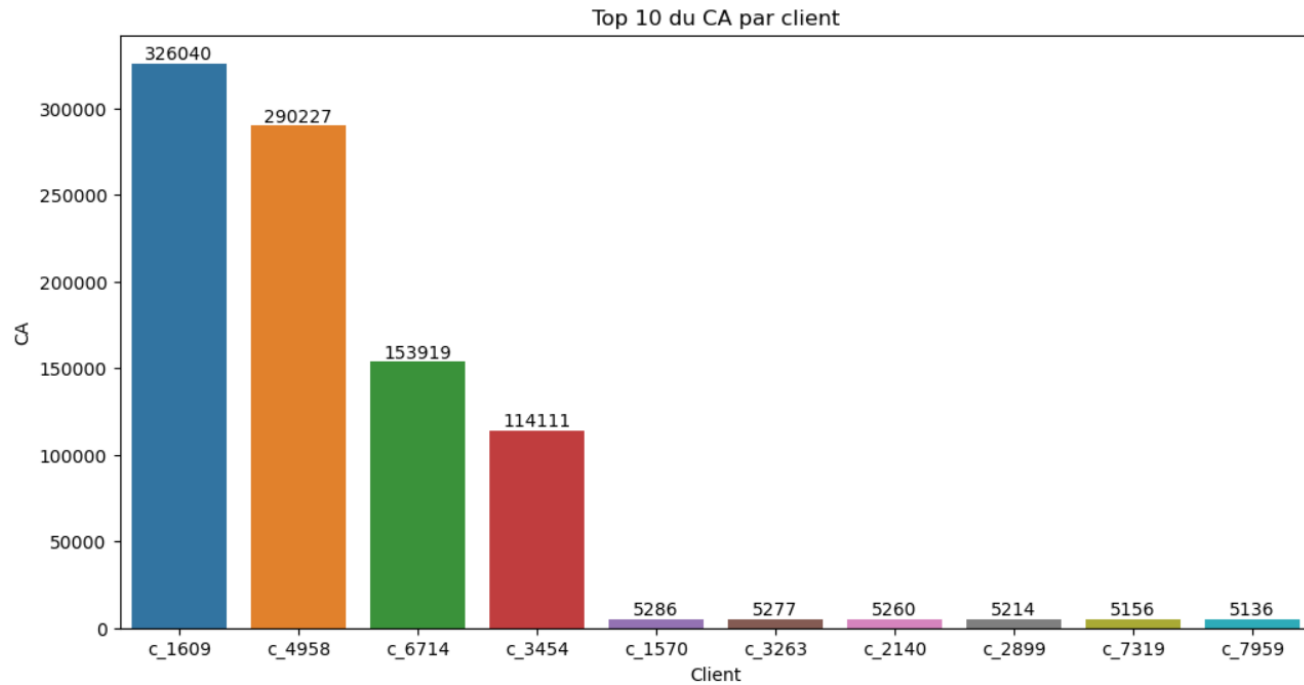
Flop 20 des ventes en categ 1



Flop 20 des ventes en categ 2

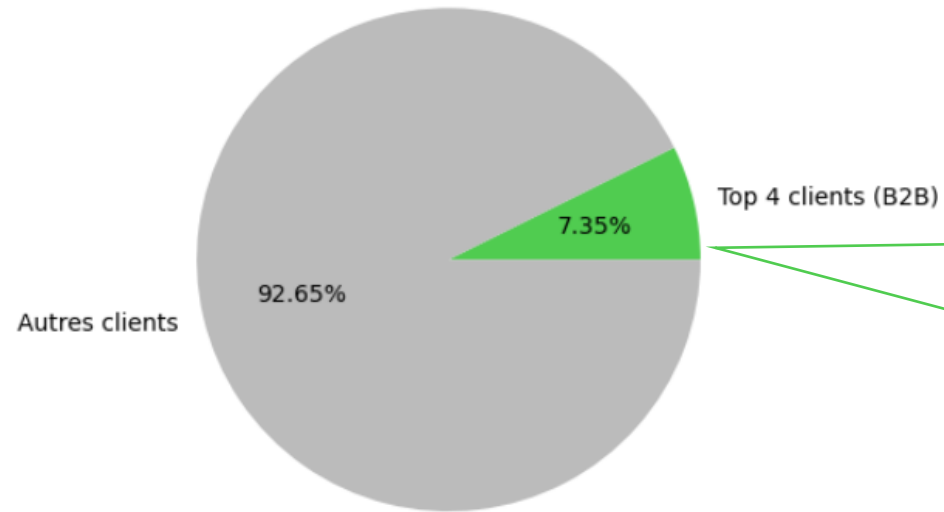


# Top clients CA

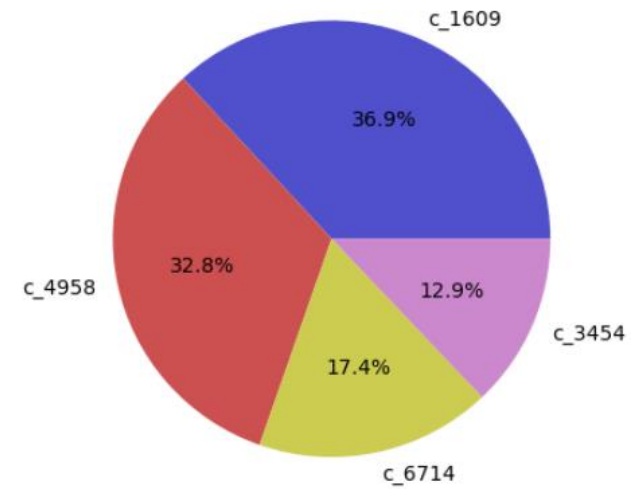


# Zoom B2B

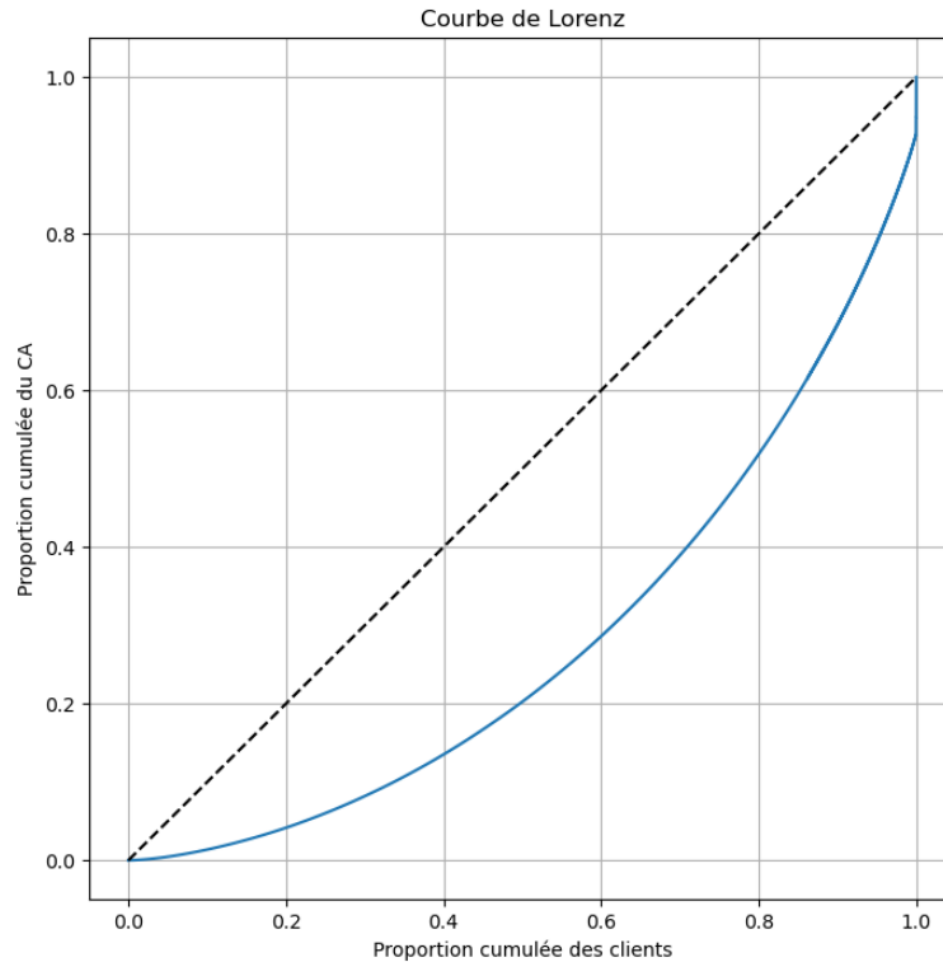
Répartition du CA des B2B par rapport à la totalité des clients



Répartition du CA des clients B2B

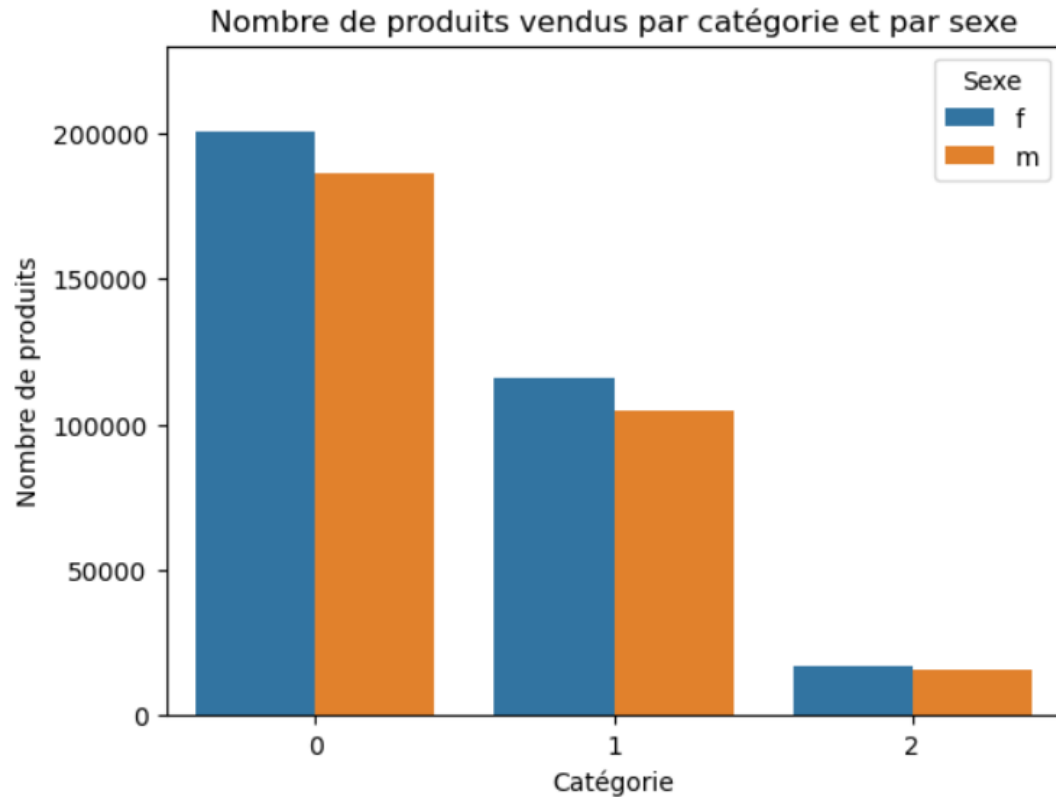


# Courbe de Lorenz et Indice de Gini



Indice de Gini : 0,44

# Genre du client & C ategorie des livres achetés



Test du Khi2 :

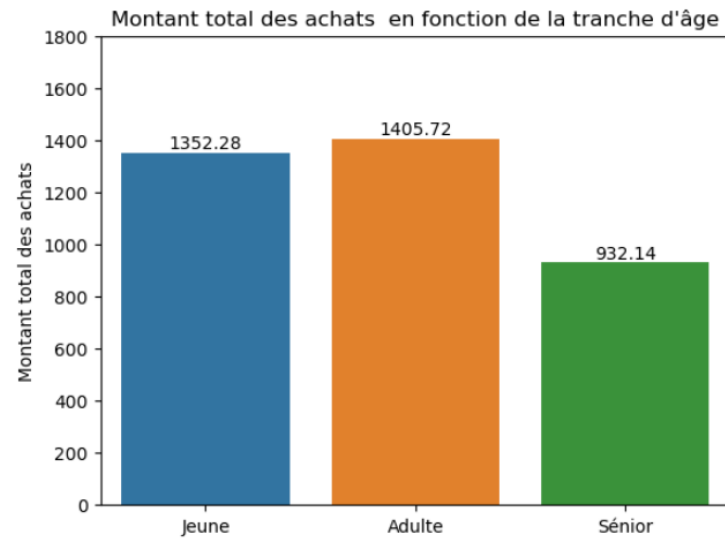
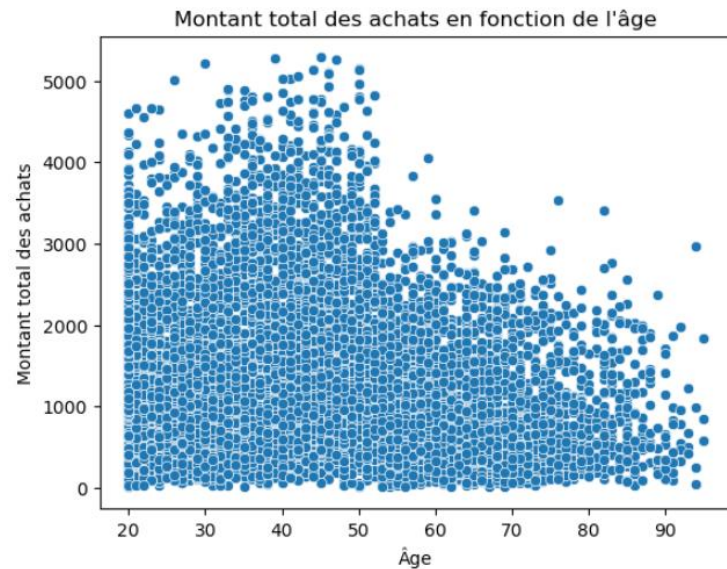
H0 : Il n'y a pas de corrélation entre le genre du client et la catégorie des livres achetés.

H1 : Il existe une corrélation entre le genre du client et la catégorie des livres achetés.

Pvalue =  $1,19e-05 < 0,05$

Rejet de H0, donc il existe une corrélation entre le genre du client et la catégorie des livres achetés.

# Age des clients & Montant total des achats



Test de Corrélation de Pearson :

H0 : Il n'y a pas de corrélation entre le montant total des achats et l'âge.

H1 : Il existe une corrélation significative entre le montant total des achats et l'âge.

Coefficient de corrélation de Pearson: -0,19

Pvalue =  $6,66e-69 < 0,05$

Rejet de H0, donc il existe une corrélation négative entre le montant total des achats et l'âge.

Test Anova :

H0 : Il n'y a pas de corrélation entre le montant total des achats et la tranche d'âge.

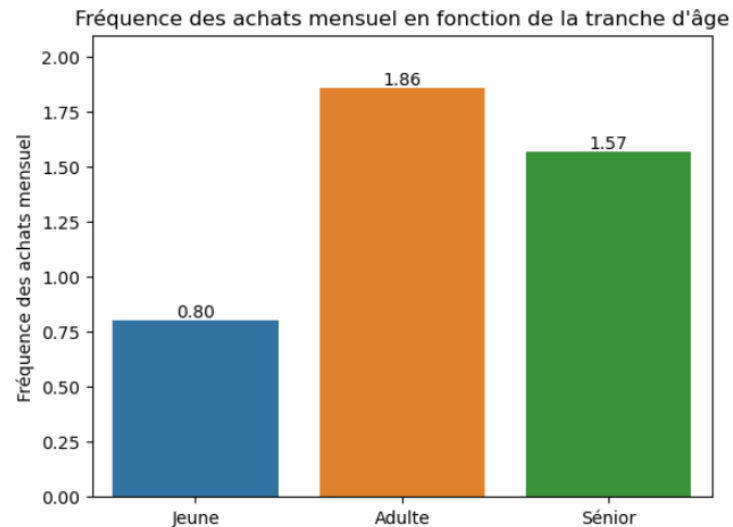
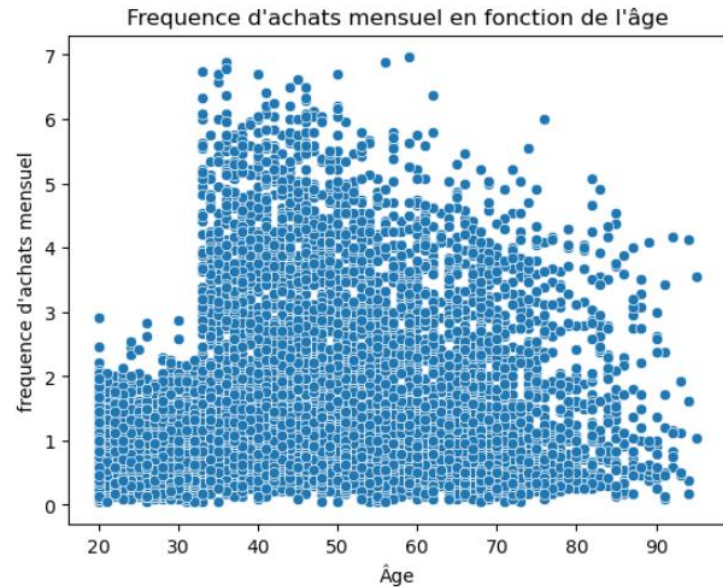
H1 : Il existe une corrélation significative entre le montant total des achats et la tranche d'âge.

Pvalue =  $1,02e-72 < 0,05$

Rejet de H0, donc il existe une corrélation significative entre le montant total des achats et la tranche d'âge.



# Age des clients & Fréquence d'achat



Test de Corrélation de Spearman :

H0 : Il n'y a pas de corrélation entre la fréquence des achats et l'âge.

H1 : Il existe une corrélation significative entre la fréquence des achats et l'âge.

Coefficient de corrélation de Spearman: 0,21

Pvalue =  $6,63e-88 < 0,05$

Rejet de H0, donc il existe une corrélation positive entre la fréquence des achats et l'âge.

Test de Kruskal Wallis :

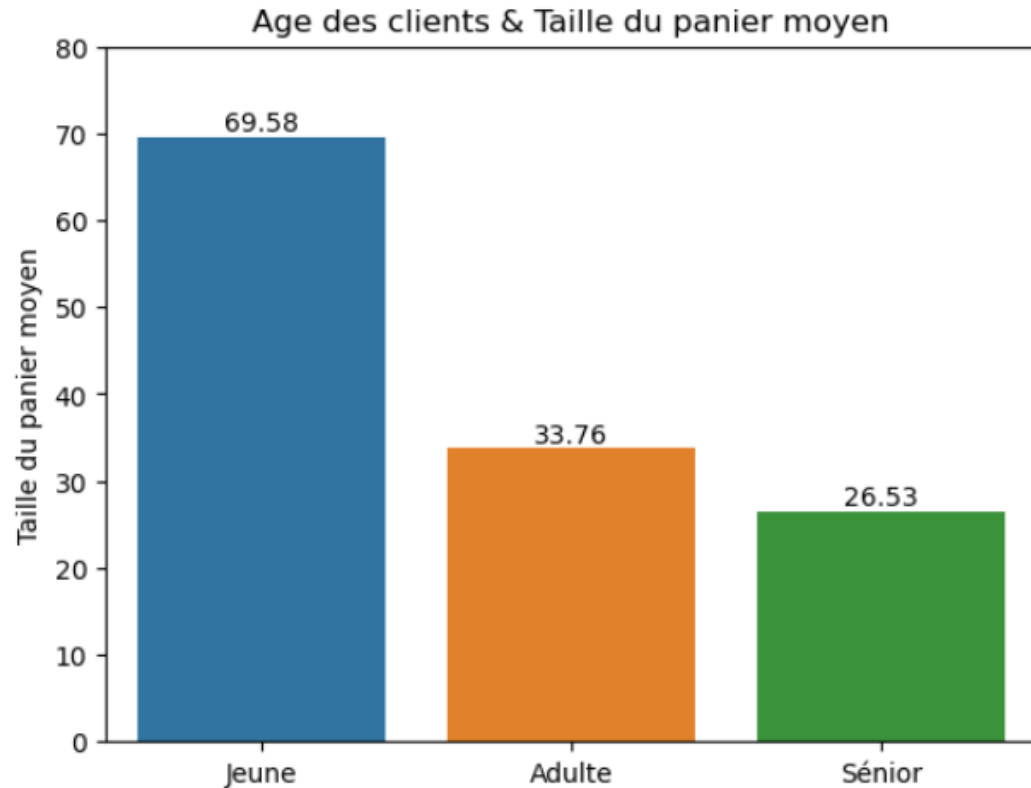
H0 : Il n'y a pas de corrélation entre la fréquence des achats et la tranche d'âge.

H1 : Il existe une corrélation significative entre la fréquence des achats et la tranche d'âge.

Pvalue =  $3,28e-233 < 0,05$

Rejet de H0, donc il existe une corrélation significative entre la fréquence des achats et la tranche d'âge.

# Age des clients & Taille du panier moyen



Test Anova :

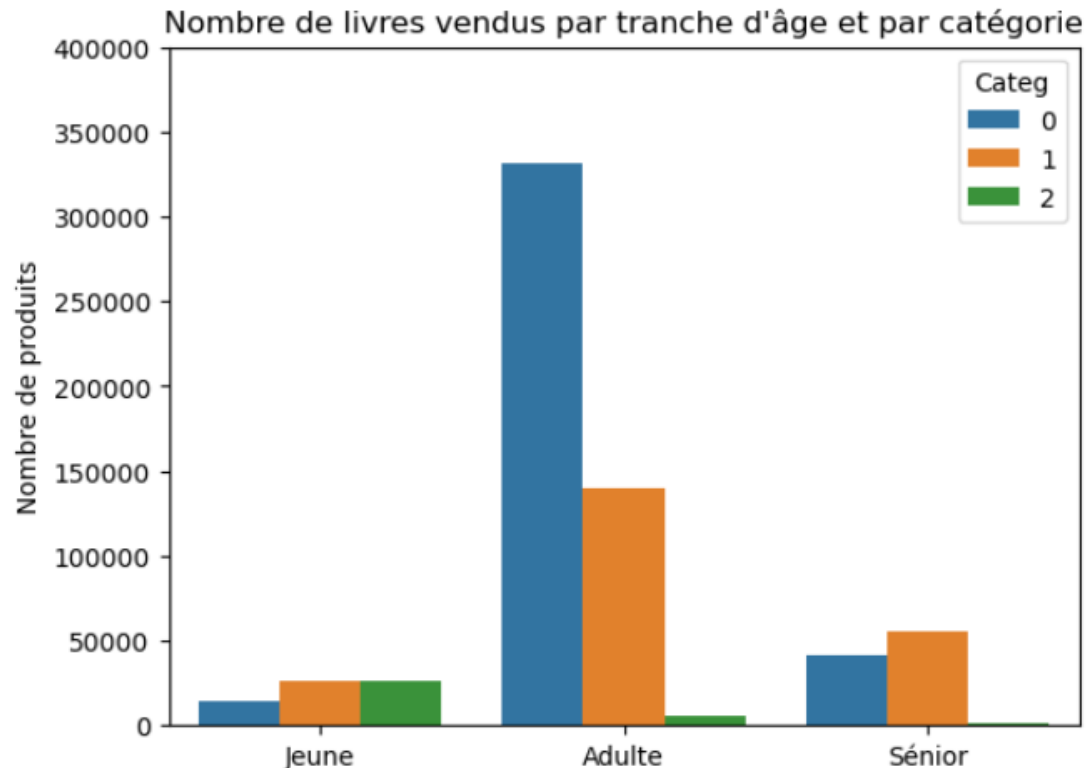
H0 : Il n'y a pas de corrélation entre la taille du panier moyen et l'âge.

H1 : Il existe une corrélation significative entre la taille du panier moyen et l'âge.

Pvalue = 0 < 0,05

Rejet de H0, donc il existe une corrélation significative entre la taille du panier moyen et l'âge.

# Age des clients & C atégorie des livres achetés



Test du Khi2 :

H0 : Il n'y a pas de corrélation entre la catégorie des livres achetés et l'âge.

H1 : Il existe une corrélation significative entre la catégorie des livres achetés et l'âge.

Pvalue = 0 < 0,05

Rejet de H0, donc il existe une corrélation entre la catégorie des livres achetés et l'âge.