

YETOU DATA  
SOLUTIONS

# RAPPORT D'ANALYSE



HUG Coffee  
Shop

## Réponses demandes client et recommandations :

### 1. Évaluation des périodes de pic de ventes et motifs saisonniers

- **Hiver vs Printemps** : Les ventes montrent une augmentation significative au printemps par rapport à l'hiver. Les produits comme le thé et le café sont plus populaires en hiver, tandis que les boissons fraîches et les arômes sont plus demandés au printemps.

### 2. Analyse des tendances des ventes à différentes échelles temporelles

- **Au cours d'une journée** : Les ventes sont les plus élevées entre 10h et 14h, avec un pic notable à midi.
- **Sur une semaine** : Les jours les plus performants sont le vendredi et le samedi, probablement en raison de l'augmentation des sorties et des achats de fin de semaine.
- **Sur un mois** : Les ventes sont généralement plus élevées en début de mois, avec une légère baisse en milieu de mois et une reprise en fin de mois.

### 3. Performance des catégories de produits

- **Catégories les plus populaires** : Le café et le thé sont les catégories les plus vendues, représentant une grande part des ventes totales.

### 4. Impact du prix de vente sur le comportement d'achat des clients

- Les produits avec un prix unitaire plus bas ont tendance à avoir des quantités vendues plus élevées.

### 5. Optimisation des opérations

- **Heures de forte affluence** : Entre 10h et 14h, il est crucial d'avoir un personnel suffisant pour gérer l'afflux de clients.
- **Jours de forte affluence** : Les lundis et les dimanches (de manière saisonnière) nécessitent une planification supplémentaire pour les stocks et le personnel.

### 6. Stores les plus rentables

- Globalement, les 3 magasins sont rentables de la même manière avec une part du CA d'environ 33%.

### 7. Suggestions d'autres analyses pertinentes pour aller plus loin :

- **Analyse de la fidélité des clients** : Identifier les clients réguliers et analyser leurs comportements d'achat pour des programmes de fidélité ciblés.

- Mis en place de promotions spécifiques pour l'hiver et le printemps, en mettant en avant les produits populaires de chaque saison.
- **Analyse des promotions** : Évaluer l'impact des promotions et des réductions sur les ventes pour optimiser les stratégies marketing.
- **Analyse des marges produits** : Avec des données plus complètes comme les coûts de marchandises, il serait possible de faire une analyse plus pertinente en prenant en compte les marges bénéficiaires et identifier les produits non rentables.