Oral Projet 2

Bien je vais vous présenter le Reporting mensuel.

Tout d’abord, il me paraît important d’exposer cette information : c’est le changement de stratégie courant 2019.

En effet, quand on observe ce graphique représentant les proportions de nos commandes auprès des fournisseurs, nous pouvons observer qu’initialement l’entreprise disposait d’un catalogue composé de biens de consommation et de produits high tech, puis a remplacé progressivement ces derniers par des aliments.

Les résultats de cette stratégie s’observent au mois de février 2020 avec, pour la première fois, aucune vente de produits high tech. Mais également pour la première fois : une baisse du chiffre d’affaire mensuel.

D’autre part, si on observe l’évolution du taux de conversion, nous remarquons qu’il est corrélé aux ventes de produits high tech. Il y a effectivement une chute nette à mesure que les ventes de produits high tech diminuent. Il y a également un maximum connu au mois d’avril 2019 lorsque les ventes de produits high tech sont elles aussi au plus haut. Enfin, avec aucune vente de ces produits en février 2020, ce taux de conversion est actuellement au plus bas.

Cependant, la chute du taux de conversion s’explique plus par la hausse considérable de visiteurs sans achats que par le nombre de ventes qui lui, augmente également, mais beaucoup moins vite. Cette information permet donc de mettre en lumière le nombre de clients potentiels, plus de 500 000 en février 2020, vraisemblablement en recherche de produits high tech.

Dernier point : le montant du panier moyen en fonction du temps passé sur le site. On observe que plus le visiteur avec achats passe du temps sur le site et plus le montant du panier augmente. Toutefois, nous remarquons également que ce montant du panier reste inférieur à 70 euros.

Voici donc mes recommandations :

* Le taux de conversion permet de constater un réel intérêt du client pour l’offre de produits high tech. Il convient donc de relancer leurs ventes
* Cependant, si le montant moyen du panier n’excède pas 70 euros, cela signifie que la part des ventes de produits high tech haut de gamme est très faible. Pour rappel, le prix de vente des produits high tech haut de gamme est de l’ordre de plusieurs milliers d’euros (je tire cette information d’un 6ème graphique que je ne présenterai pas là). Il faut donc proposer uniquement des produits high tech bas de gamme et milieu de gamme. Cela permettra également de maintenir le budget pour commander des aliments.
* Enfin, si le montant moyen du panier augmente avec le temps passé sur le site, il faut améliorer l’expérience utilisateur pour que les visiteurs passent plus de temps et ainsi augmentent leur dépense.

Conclusion : Le montant moyen du panier est actuellement d’une quarantaine d’euros alors que les prix de vente des produits high tech bas de gamme et moyen de gamme sont de l’ordre de la centaine voire du millier d’euros. Avec 550 000 visiteurs sans achats, si 8% d’entre eux (c qui est le taux de conversion annuel moyen) achètent un produit high tech, cela aboutira à une hausse du CA mensuel dès le mois prochain.

ITW mentor :

* Tu me disais que tu avais travaillé dans le data engineering. Quelle différence entre le data analyst et le data engineering ?

Data ingénieur : employé en charge d’amener la donnée d’un système de données externes vers une base de données interne. Amener une base de données relatives à une entreprise vers une base de données internes. Il faut donc créer des pipelines pour acheminer, et assurer leur maintenance.

Data analyst : manipule les données internes et clean pour faire des recommandations business. En SQL et python

* Tu me disais que tu avais travaillé dans l’aéronautique. Peux-tu me citer quelques missions du data analyst dans ce type de secteur ?

J’étais assistant de recherche dans un labo. L’idée c’était Fedex qui cherchait à évaluer le potentiel de faire des avions en formation (5 avions max). Est-ce que c’est faisable. ? Quel coût ? Comment le réduire ? Exemple : regardons tout le trafic aérien de Fedex, regardons tous les points de départ et d’arrivées pour voir si c’est possible de les faire voler ensemble de sorte à réduire les frottements et ainsi réduire le=’essence.

* Dans quelle société travailles-tu aujourd’hui et quel est ton rôle ?

Je suis freelance data. Avant j’ai fais bcp de data analyse et de data engineering, aller chercher des données et les cleaner. J’ai envie de faire du machine learning (créer des modèles de prédictions) et le freelance me permet d’avoir de la flexibilité pour y arriver.

En ce moment je fais de la data analyse pour un fond d’investissement, de créer une base de données accessible depuis un serveur. Ils ont plein de fichier avec par exemple extrait de données LinkedIn en format Excel que personne ne peut voir. Problématique : comment réunir toutes ces données soient regroupées dans une table et comment tous les personnels peuvent y avoir accès. Il faut prendre les données, les réunir dans une base de données, et rédiger des scripts pour que chaque donnée soit acheminée dans la base. Il faut y avoir accès depuis un site web par exemple pour l’exploiter avec du SQL.

* Peux-tu me décrire le quotidien d’un data analyst et avec quelles personnes tu interfères habituellement ?

2 grosse parties :

* **Recherche d’opportunités** : carte blanche, essayer de trouver des opportunités business et on attend de toi d’être source de proposition.
* Beaucoup moins cool : **Investigation** Il s’est passé un truc. Pourquoi ? Comment ? (e-mail 1)
* Dernière partie : **accompagnement de projets**, tu pars d’une info style il faut changer quelque chose dans le site Web. Par exemple, achat groupé de deux produits, il faut créer un système de recommandation pour ce client. Quel impact sur le taux de conversion ? Tu es le lead technique sur ce projet.
* Quel a été une de tes journées les plus stressantes ? Tu as eu des journées chargées dernièrement, est-ce que tu décrire ce que ça représente ?

Stress quand tu n’es pas mettre du timing, quand tes supérieurs qui ne maitrisent pas SQL te demandent de trouver la données. Tu es le dernier élément de la chaîne. Je bossais dans le domaine de customer support analytics. On avait 1500 agents qui travaillaient sur ce projet, agents externes qui travaillent pour chaque ticket, on perdait bcp d’argent à payer ces agents et il fallait trouver différents modèles de pricing ( au ticket résolu par exemple) obligation de résultat.

* Que fais-tu pour maintenir tes compétences à jour ? Combien de temps y accordes-tu ?

En ce moment c’est tout mon temps, c’est un luxe que je peux faire en tant que Freelance.

Dans une entreprise, c’est sur ton temps personnel, par exemple négocier avec ton chef de passer plus de temps

* Quel serait ton emploi idéal dans l’analyse de données ?

Travailler dans une entreprise qui te plait te permet de passer du temps sur les données. Par exemple, le secteur de la publicité ne me plait pas.

J’ai envie de me diversifier en ce moment.