

Institut Africain de Management (IAM)

Programmation fonctionnelle Scala
Intervenant : Mouhamadane MBOUP
muhammadan.mboup@outlook.fr

Sales Product Data

Description

L'analyse des ventes est la pratique qui consiste à générer des informations à partir des données de vente, des tendances et des métriques afin de fixer des objectifs et de prévoir les performances de ventes futures. L'analyse des ventes consiste à exploiter vos données afin d'évaluer les performances de votre équipe de vente par rapport à ses objectifs. Elle fournit des informations sur les produits/services les plus performants et les moins performants, les problèmes de vente et les opportunités du marché, les prévisions de ventes et les activités de vente génératrices de revenus.

Une analyse du marché cible est une évaluation de la manière dont votre produit ou service s'inscrit dans un marché spécifique et où il obtiendra le plus de succès.

Description des variables de la base

Order ID - L'identifiant de commande est le système de numérotation utilisé exclusivement par Amazon pour suivre les commandes. Chaque commande reçoit son propre identifiant de commande qui ne sera pas dupliqué. Ce numéro peut être utile au vendeur lorsqu'il souhaite obtenir certaines informations sur une commande, telles que la date d'expédition ou le statut.

Product - Le produit qui a été vendu.

Quantity Ordered - La quantité commandée est la quantité totale d'articles commandés dans la commande initiale (sans aucun changement).

Price Each - Le prix de chaque produit.

Order Date - Il s'agit de la date à laquelle le client demande que la commande soit expédiée.

Purchase Address - La commande d'achat est préparée par l'acheteur, souvent par l'intermédiaire d'un service des achats. La commande d'achat, ou PO (Purchase Order), comprend généralement un numéro de PO, qui est utile pour faire correspondre les expéditions aux achats ; une date d'expédition ; une adresse de facturation ; une adresse de livraison ; ainsi que les articles demandés, les quantités et les prix.

Questions :

1. Quelle année a été la meilleure en termes de ventes ? Combien a-t-on gagné cette année-là ?
2. Quel mois a été le meilleur en termes de ventes ? Combien a-t-on gagné ce mois-là ?
3. Quelle ville a enregistré le plus grand nombre de ventes ?
4. À quelle heure devraient-ils diffuser des publicités pour maximiser les chances que les clients achètent le produit ?
5. Quels produits sont le plus souvent vendus ensemble ?
6. Quel produit s'est le plus vendu ? Pourquoi pensez-vous qu'il se soit autant vendu ?
7. Quelle est la probabilité que les prochains clients commandent un câble de chargement USB-C ?
8. Quelle est la probabilité que les prochains clients commandent un iPhone ?
9. Quelle est la probabilité que les prochains clients commandent un téléphone Google ?

10. Quelle est la probabilité que d'autres personnes commandent des écouteurs filaires ?

Pratique :

Proposer un cas d'utilisation concret de Machine Learning en utilisant cet ensemble de données de ventes. Vous devrez identifier un problème spécifique et proposer un modèle prédictif ou analytique qui peut être utilisé pour résoudre le problème.