

Introduction

Ce jeu de données contient plus de 11 000 enregistrements d'une plateforme de vente en ligne B2B. Il concerne plusieurs catégories d'achats au détail.

Pour plus d'informations sur les données, veuillez consulter le lien suivant :

<https://www.kaggle.com/datasets/anamsken/b2b-online-shopping-platform-dataset>

Contexte

Les entreprises opérant dans le secteur de la vente au détail sont confrontées à plusieurs défis. Nous avons identifié les défis critiques suivants :

Difficultés à créer des offres sur mesure pour des catégories de clients. Il s'agit généralement de millions de clients ayant des caractéristiques différentes : géographie, âge, état matrimonial, etc.

Problèmes de prévision : ventes, stocks, maintenance, etc.

Notre produit/application aidera les entreprises à obtenir des informations basées sur les données qui sont cruciales pour le processus de prise de décision.

Tâche

Avec ce jeu de données, nous souhaitons effectuer deux opérations principales :

Visualisation des données (obtenir des insights visuels à partir des données) :

Ventes / État du client

Ventes / Type de paiement

Ventes / MM-aaaa (mois-année)

Ventes / Type d'achat

Autres

Analyse des données (apprentissage supervisé et non supervisé) :

Apprentissage non supervisé / Clustering : comprendre les différentes catégories de clients que nous avons avec ce jeu de données.

Vérifier si, avec les données disponibles, nous pouvons prédire les ventes (apprentissage supervisé).

Autres