**Gestion des entrepôts de données**

**A faire :** Séance 10, Faire un git pour contenir tous nos documents réalisés pendant les séances puis y inclure un read.me en guise d’exposé

Séance 1 : Introduction aux entrepôts de données

Une base opérationelle n’est pas utilisable contrairement a un entrepot de données

Transaction = opérations unitaires rapides / unitaire

Analyse = requetage entier pour obtenir une info précise / agrégrées

OLTP = transactions, OLAP = analyse

KPIS = segmentation client

Def :

Entrepot de données (data warehouse) = base centralisée, historisée, orientée sujet, optimisée pour l’analyse

OLTP

OLAP

KPI

Schéma avancé plus compliqué que flocon ou étoile : schéma constellation (possibilité d’avoir plusieurs tables au mm niveau)

Atelier pratique :

Besoins analytiques :

1. Nombre de vente par jour par semaine, CA mensuel
2. Total quantité vendues / prix ou Total quantité vendues
3. % de client qui commandent une deuxième fois, temps moyen d’un client entre deux commandes, Taux de réachat d’un produit chez le même client
4. CA mensuel, Nb de ventes mensuelles, Nb de clients mensuels, Nb de produits vendus mensuels, Comparaison de tous les indicateurs précédent avec le mois d’avant ou le même mois mais à l’année d’avant

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Nom | Tables utilisées | Description |
| 1er KPI | CA mensuel actuel | Orders(date, montant total) | Visualiser l’état de l’entreprise dans le mois en terme de ventes |
| 2eme KPI | Panier moyen | Orders(montant total) | Connaitre les habitudes clients et donc si l’entreprise s’oriente vers la qualité, la quantité ou la qualité. |
| 3eme KPI | Top produit le plus vendu | Order\_items(quantité) | Visualiser les produits interessant a mettre en avant sur leur site ou bien a dériver dans plusieurs nouvelles versions |
| 4eme KPI | Taux de fidélisation client | Orders(ID client), Customers(ID) | Mesurer l’état de la fidélisation client et par la suite mettre en place des actions pour l’améliorer ou simplement la maintenir |
| 5eme KPI | Répartition du CA par pays | Orders(ID client, montant total), Customers(ID, pays) | Connaitre son pays cible et développer par la suite son plan d’action autour de celui-ci |