

Data Analysis SuperMarket

Contexte

La croissance des supermarchés dans les villes les plus peuplées augmente et la concurrence sur le marché est également élevée. Le jeu de données présente l'historique des ventes d'une entreprise de supermarchés sur une période de 3 mois. Les méthodes d'analyse prédictive des données sont faciles à appliquer avec cet ensemble de données.



Questions:

1. Quel est le chiffre d'affaires global sur la période?
 - a. Répartition globale
 - b. Répartition par branche (A, B, C)
2. Quels sont les bénéfices et pertes ?
 - a. **Données indisponible No available**
 - b. **Quel moyen de paiements est le plus utilisé ?**
3. Quelles branches comptent le plus de clients membres
4. Quel est le classement des produits ?
 - a. la proportion du CA
 - b. la quantité (gestion de stocks)
 - c. gestion par (categories de produits)

5. Quelle est l'attraction des catégories par genre ?

Tâches

1. Rédiger un cahier des charges avec les besoins métiers. Définir les indicateurs de performance. KPI
2. Etudier la disponibilité des données
3. Nettoyer les données si nécessaire
4. Répondre à chaque question en choisissant le type de graphe adéquat.
5. Rassembler les graphiques pour en faire un tableau de board (Dashboard)
 - a. Le dashboard représente la synthèse de votre analyse
6. Quelle conclusion peut-on faire sur cette analyse
7. Quelles recommandations peut-on faire



ANNEXE

Dataset:

https://www.kaggle.com/datasets/aungpyaeap/supermarket-sales?resource=download&select=supermarket_sales+-+Sheet1.csv

Méta data

Invoice id: Computer generated sales slip invoice identification number

Branch: Branch of supercenter (3 branches are available identified by A, B and C).

City: Location of supercenters

Customer type: Type of customers, recorded by Members for customers using member card and Normal for without member card.

Gender: Gender type of customer

Product line: General item categorization groups - Electronic accessories, Fashion accessories, Food and beverages, Health and beauty, Home and lifestyle, Sports and travel

Unit price: Price of each product in \$

Quantity: Number of products purchased by customer

Tax: 5% tax fee for customer buying

Total: Total price including tax

Date: Date of purchase (Record available from January 2019 to March 2019)

Time: Purchase time (10am to 9pm)

Payment: Payment used by customer for purchase (3 methods are available – Cash, Credit card and Ewallet)

COGS: Cost of goods sold

Gross margin percentage: Gross margin percentage

Gross income: Gross income

Rating: Customer stratification rating on their overall shopping experience (On a scale of 1 to 10)



