

Rapport

La première étape de l'analyse consiste à nettoyer les données. Cela comprend la vérification des valeurs manquantes, des valeurs aberrantes et des erreurs de saisie. Dans ce cas, les données sont propres et ne nécessitent pas de nettoyage.

La deuxième étape consiste à explorer les données. Cela comprend la création de tableaux et de graphiques pour visualiser les données et identifier les tendances.

Les résultats de l'exploration des données indiquent que :

- Le Royaume-Uni est le pays avec les ventes les plus élevées, suivi des Pays-Bas, EIRE, l'Allemagne et la France.
- Les produits les plus vendus sont les articles de décoration, les articles pour la maison et les jouets.
- Les produits les plus rentables sont les articles de décoration, les articles pour la maison et les articles électroniques.

Le graphique en secteurs pour les ventes par pays montre que le Royaume-Uni est le pays avec les ventes les plus élevées, suivi de Pays-Bas, EIRE, l'Allemagne et la France.

Le graphique à barres pour les ventes par catégorie de produit montre que les articles de décoration, les articles pour la maison et les jouets sont les produits les plus vendus.

Concernant la rentabilité, les articles de décoration, les articles pour la maison et les articles électroniques sont les produits les plus rentables.

La courbe 3 représente l'évolution du chiffre d'affaires mensuel d'une entreprise pour l'année 2011. On constate que le chiffre d'affaires est en croissance constante au cours de l'année, avec un pic en décembre.

Axes d'amélioration

- La volatilité du chiffre d'affaires est encore élevée. En effet, le chiffre d'affaires varie de plus de 10 % entre les mois de juillet et décembre. L'entreprise pourrait travailler

à réduire cette volatilité en stabilisant sa base de clients et en diversifiant ses sources de revenus.

- Le chiffre d'affaires est concentré sur quelques mois de l'année. En effet, 40 % du chiffre d'affaires est réalisé au cours des trois derniers mois de l'année. L'entreprise pourrait travailler à répartir plus uniformément son chiffre d'affaires sur l'année.

Recommandations

Sur la base de ces constats, l'entreprise pourrait mettre en œuvre les recommandations suivantes :

- Développer des actions de fidélisation des clients pour stabiliser sa base de clients.
- Investir dans de nouveaux produits ou services pour diversifier ses sources de revenus.
- Répartir plus uniformément ses campagnes marketing sur l'année.

Ces recommandations permettraient à l'entreprise de renforcer sa croissance et de réduire sa volatilité.

NB : J'ai créé des mesures pour pouvoir rendre mes visualisations plus objectives. Vous allez le voir sous Power Query que j'ai eu à réaliser.