

Descriptif du Projet : Analyse des Performances des Produits d'Assurance Voyage

Contexte :

L'objectif de ce projet est de fournir une analyse approfondie des performances des produits d'assurance voyage en s'appuyant sur un ensemble de données comprenant des informations sur les ventes, les commissions, les produits, les agences, et les caractéristiques des clients. Cette analyse est réalisée dans Power BI, permettant une visualisation interactive et une prise de décision éclairée.

Objectifs :

1. Identifier les produits les plus performants en termes de ventes et de commissions.
2. Fournir un podium des trois produits les plus vendus.
3. Déterminer les caractéristiques des clients et des agences associées aux meilleures performances.
4. Présenter les résultats de manière claire, interactive et visuellement attractive pour faciliter l'interprétation des données.
5. Déterminer les destinations les plus risquées (Celles qui engendrent le plus de réclamations)

Données Sources :

Le dataset contient les variables suivantes :

- **Cible :** Claim Status (état des réclamations).
- **Variables explicatives :**
 - ❖ Agency : Nom de l'agence.
 - ❖ Agency.Type : Type d'agence d'assurance voyage.
 - ❖ Distribution.Channel : Canal de distribution utilisé.
 - ❖ Product.Name : Nom des produits d'assurance voyage.
 - ❖ Duration : Durée des voyages.
 - ❖ Destination : Destination des voyages.
 - ❖ Net.Sales : Montant des ventes réalisées.
 - ❖ Commission : Montant des commissions générées.
 - ❖ Gender : Sexe de l'assuré.
 - ❖ Age : Âge de l'assuré.

Méthodologie :

1. Préparation des Données :

- ✓ Nettoyage des doublons pour assurer l'intégrité des calculs.
- ✓ Création de colonnes calculées et de mesures DAX pour agrégation et classement des produits.
- ✓ Suppression des données manquantes.

2. Création des Mesures DAX :

- ✓ Total des ventes (TotalSales).
- ✓ Classement des produits (ProductRank, Top10SalesProduct).
- ✓ Meilleur produit (Best Product) et ventes associées (Best Product Sales).
- ✓ Podium des ventes : premier, deuxième et troisième produit.
- ✓ Taux de réclamation (Claim rate)
- ✓ Montant des ventes qui ont généré des réclamations (NetSaleClaim)
- ✓ Taux de ventes réclamées : Pourcentage des ventes totales qui ont généré une réclamation. Utile pour évaluer la qualité globale d'une destination.
- ✓ Taux de marge brute (Gross margin) : Pourcentage des ventes nettes qui reste après déduction des commissions
- ✓ Et bien d'autres ...

3. Visualisation :

- ✓ Graphiques interactifs pour analyser les tendances de ventes, commissions, et performance par agence ou produit.
- ✓ Cartes individuelles affichant le podium (n°1, n°2, n°3) des produits les plus vendus.
- ✓ Visualisation géographique pour analyser les performances par destination.

Résultats Clés :

1. Podium des Produits les Plus Vendus :

- **1er produit :** Cancellation Plan avec 492 134.
- **2ème produit :** 2 Way Comprehensive Plan avec 559 369.
- **3ème produit :** Rental Vehicle Excess Insurance avec 369 289,80.

2. Performance des Agences :

Identification des agences les plus performantes selon le canal de distribution.

3. Profil des Clients :

Analyse des ventes par genre et tranche d'âge, permettant d'identifier les segments de clients les plus rentables.

4. Analyse des Destinations :

Classement des destinations en fonction des ventes et des commissions générées.

Conclusions :

L'analyse réalisée avec Power BI offre une vue d'ensemble des performances des produits d'assurance voyage. Elle permet :

- De cibler les produits et agences à fort potentiel.
- D'optimiser les efforts marketing en fonction des canaux de distribution et des segments de clients.
- De guider les décisions stratégiques pour maximiser les ventes et les commissions.

Améliorations Futures :

1. Intégrer des prévisions de ventes en utilisant des modèles prédictifs.
2. Ajouter une analyse des coûts pour évaluer la rentabilité nette des produits.
3. Développer des tableaux de bord interactifs pour le suivi en temps réel des performances.