

Rapport d'Analyse de power BI : Optimisation des ventes et l'Expérience Client

Ce rapport présente un projet Power BI conçu pour analyser les ventes, le comportement des clients, l'impact des promotions et des coupons, ainsi que le suivi des paiements et des livraisons. L'objectif principal est de fournir des visualisations et des indicateurs clés de performance (KPI) stratégiques pour améliorer la rentabilité et l'expérience client. Voici un résumé détaillé des différentes feuilles du fichier Power BI :

1. Accueil

- Objectif : Le projet vise à analyser les ventes, le comportement des clients, l'impact des promotions et des coupons, ainsi que le suivi des paiements et des livraisons. L'objectif est de fournir des visualisations et des KPI stratégiques pour améliorer la rentabilité et l'expérience client.
- Auteurs : Le projet a été réalisé par Daniel DAO.

2. Évolution des Comportements Clients

- Évolution du chiffre d'affaires par catégorie : Le graphe présente un tableau détaillé des produits vendus, avec des informations sur la quantité vendue, le chiffre d'affaires généré, les commentaires, la note moyenne, et le nombre de "j'aime". Par exemple, Produit 1 a généré 5 866 988 FCFA pour 15 unités vendues, avec une note moyenne de 2,25 et 676 "j'aime".
- Filtre sur la démographie clientèle : Une section permet de filtrer les clients par adresse de livraison, avec des options comme ACI 2000, Badalabougou, Hamdallaye, etc.
- Marge bénéficiaire par date : Une analyse de la marge bénéficiaire est présentée, montrant des variations entre 0,1M et -0,1M selon les dates.
- Évolution des commandes par date de paiement : Le graphe montre une tendance des commandes sur plusieurs périodes, de juillet 2022 à janvier 2025.

3. Comportement des Clients

- Analyse des clients : Un tableau présentant le chiffre d'affaires par client, le chiffre d'affaires total, et le panier moyen. Par exemple, Produit 1 a un chiffre d'affaires de 5 866 988 FCFA, un chiffre d'affaires client de 1 557 029 FCFA, et un panier moyen de 15 727,57 FCFA.

- Fréquence d'achat par année : Le graphes analysent les produits les plus aimés et les plus commentés par catégorie, avec des catégories comme Électronique, Mode, Sport, etc.

4. Impact des Promotions et des Coupons

- Évolution des ventes avec et sans coupon : On a une comparaison du chiffre d'affaires avec et sans coupon. Par exemple, le chiffre d'affaires avec coupon est de 16M FCFA, tandis que sans coupon, il est de 42M FCFA.

- Rentabilité des ventes avec et sans coupon : La marge avec coupon est de 0,73M FCFA, contre 0,39M FCFA sans coupon.

- Taux de retour sur coupons : Une section est dédiée au taux de retour sur les coupons et au nombre de clients utilisant des coupons.

5. Suivi des Paiements, Livraisons et Satisfaction Client

- Évolution des commandes par statut : On a une présentation du statut des commandes, avec des catégories comme Payée et livrée, En édition, Payée et en attente de livraison, etc. Par exemple, 284 commandes sont payées et livrées, tandis que 29 commandes ont été annulées.

- Évolution du temps de livraison : Une analyse du temps de livraison en fonction des adresses est présentée, avec des délais variant entre 2 et 43 jours.

- Sentiment des clients : Le document analyse la satisfaction moyenne des clients en fonction des délais de livraison et de paiement.

- Mode de paiement : Les modes de paiement les plus utilisés sont le virement, la carte bancaire, et le Mobile Money.

6. Recommandations et Optimisation du Stock

- Chiffre d'affaires client par adresse de livraison : On a une présentation de l'analyse du chiffre d'affaires par adresse de livraison, avec des chiffres variant entre 0,2M et 10M FCFA.

- Panier moyen, marge bénéficiaire et impact des coupons par catégorie : Une analyse détaillée est présentée pour chaque catégorie de produits, avec des informations sur le panier moyen, la marge bénéficiaire, et l'impact des coupons.

- Nombre de commentaires par catégorie : Le document analyse le nombre de commentaires par catégorie, avec des chiffres variant entre 0K et 40K.

7. Conclusion

Ce rapport fournit une analyse approfondie des ventes, du comportement des clients, de l'impact des promotions, et de la satisfaction client. Les visualisations et les KPI présentés permettent de mieux comprendre les tendances des ventes, l'efficacité des coupons, et les préférences des clients. Les recommandations et les optimisations proposées peuvent être utilisées pour améliorer la rentabilité et l'expérience client.