



Rapport 2021 - 2023

LAPAGE

Analyse des ventes en ligne

SOMMAIRE

1. Analyse de la base de données

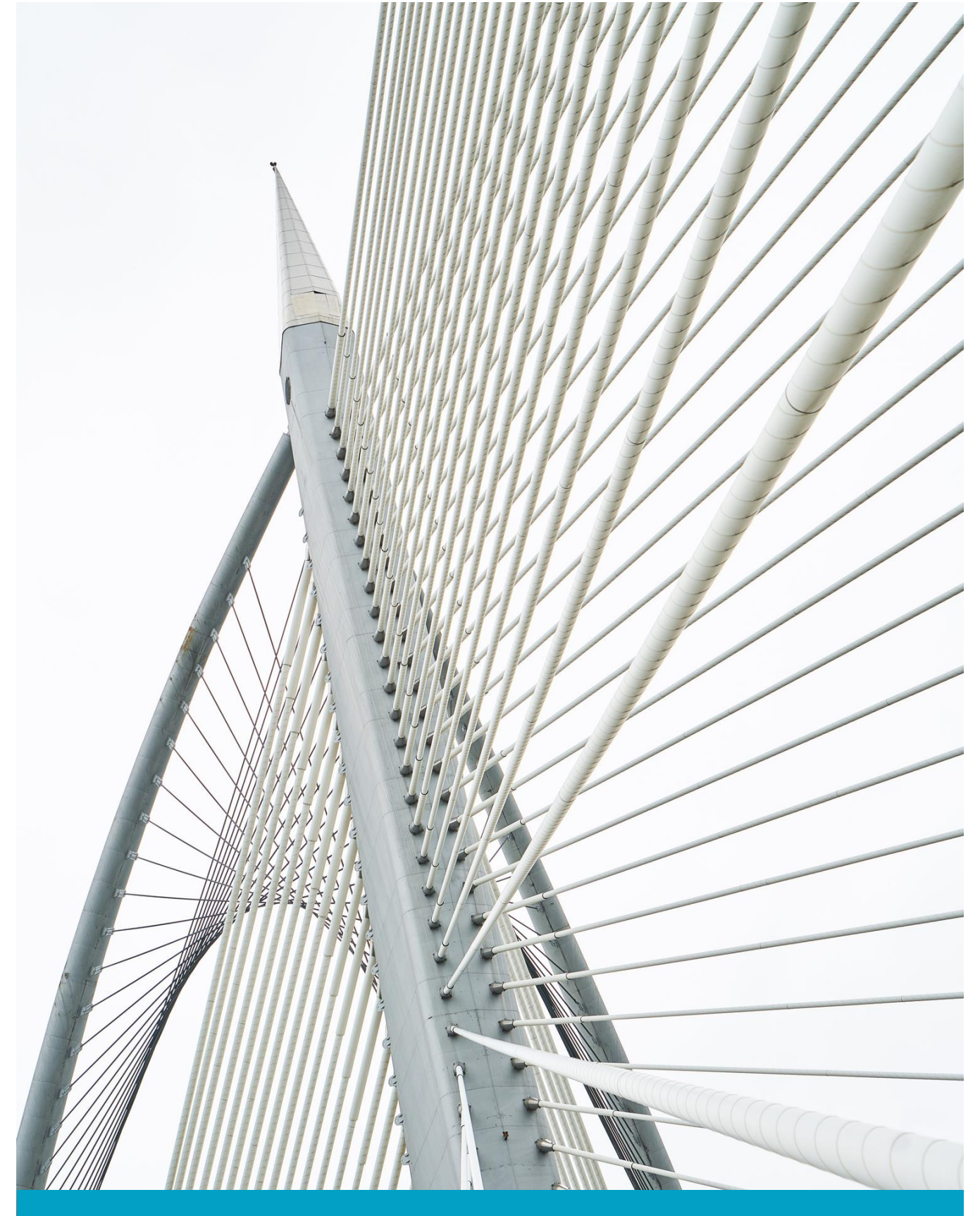
1. Analyse des transactions

2. Analyse du chiffre d'affaires

1. Description du chiffre d'affaires
2. Evolution du chiffre d'affaires
3. Description des ventes
4. Evolution des ventes
5. Focus octobre 2021

3. Analyse par produit

1. Répartition par catégorie
2. Top 10 des livres les plus vendus
3. Top 10 des livres les moins vendus



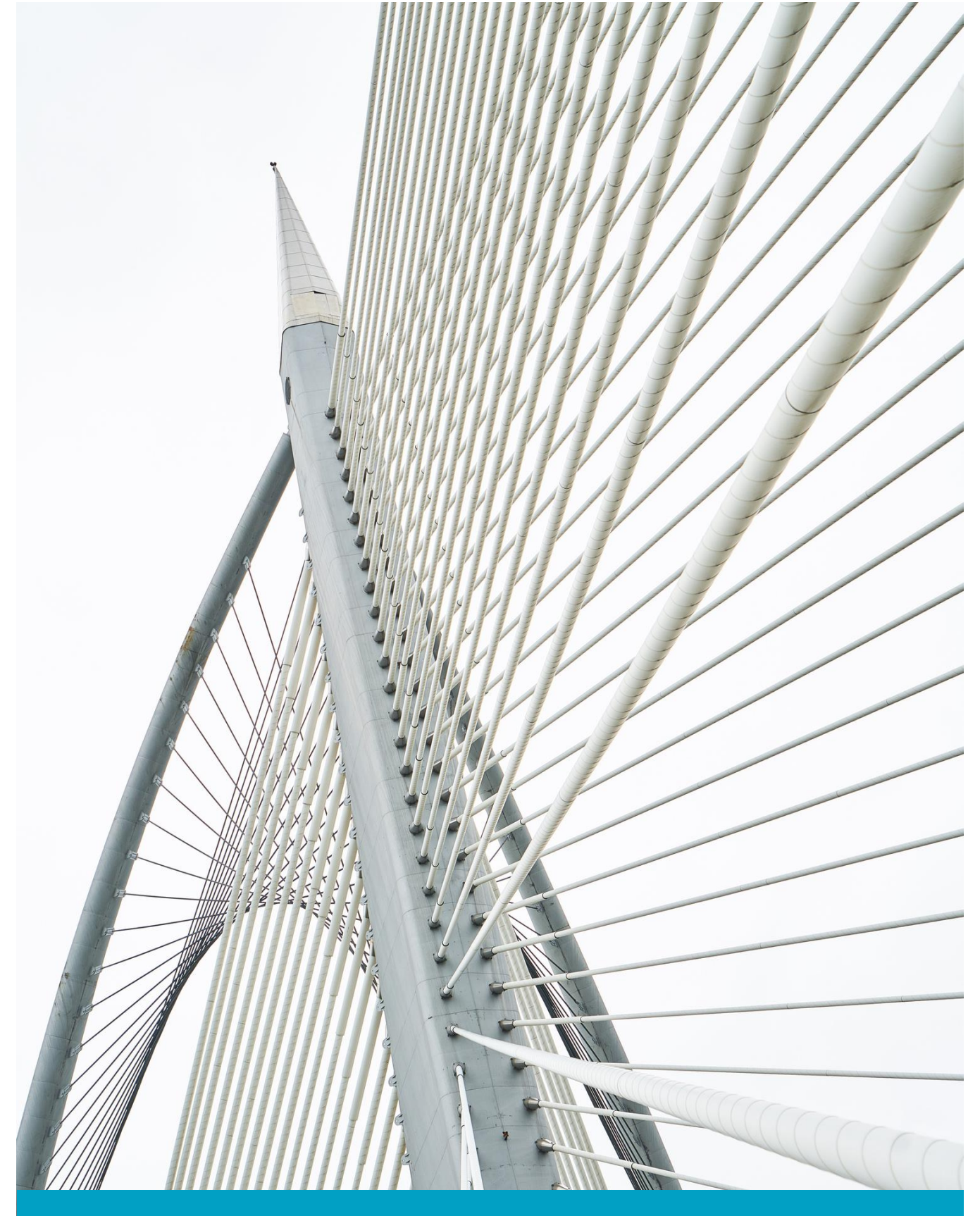
SOMMAIRE

4. Analyse du profil des clients

1. Répartition par genre
2. Répartition par tranche d'âge

5. Analyse du comportement des clients

1. Répartition du CA par client
2. Corrélation entre genre et catégories
3. Corrélation entre âge et achat
 1. Âge et montant des achats
 2. Fréquence d'achat et âges
 3. Âge et panier moyen
 4. Âge et catégories de produits achetés



ANALYSE DE LA BASE DE DONNEES

Analyse des transactions

Nettoyage des informations de la base de données

679 111

Transactions

8600

Clients



SUPPRESSION COMPTES TEST

200 transactions
supprimées liées à des
comptes de test



NETTOYAGE DOUBLONS

126 transactions en
doublons supprimées



SUPPRESSION PRODUITS

22 produits ne font l'objet
d'aucune transaction.
Ecartement pour
verification



SUPPRESSION CLIENTS

23 clients ne font l'objet
d'aucune transaction.
Ecartement pour
verification

ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Analyse du CA

Période du 03-2021 au 02-2023

11 853 728 €

Chiffre d'affaires

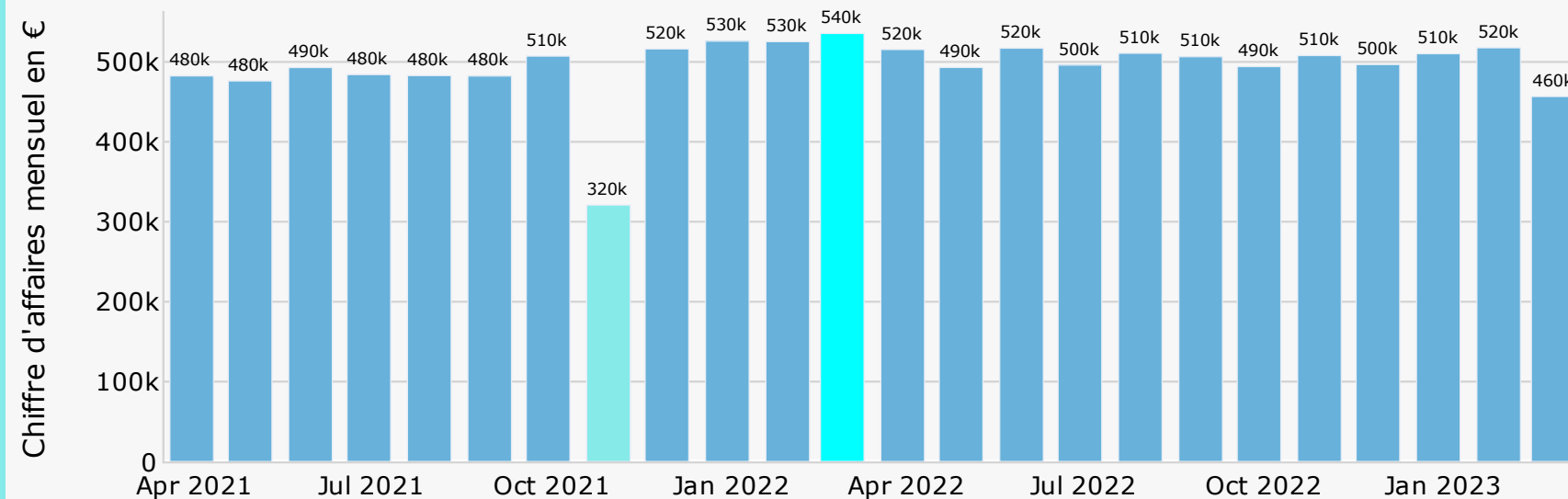
535 571 €

Top month
02-2022

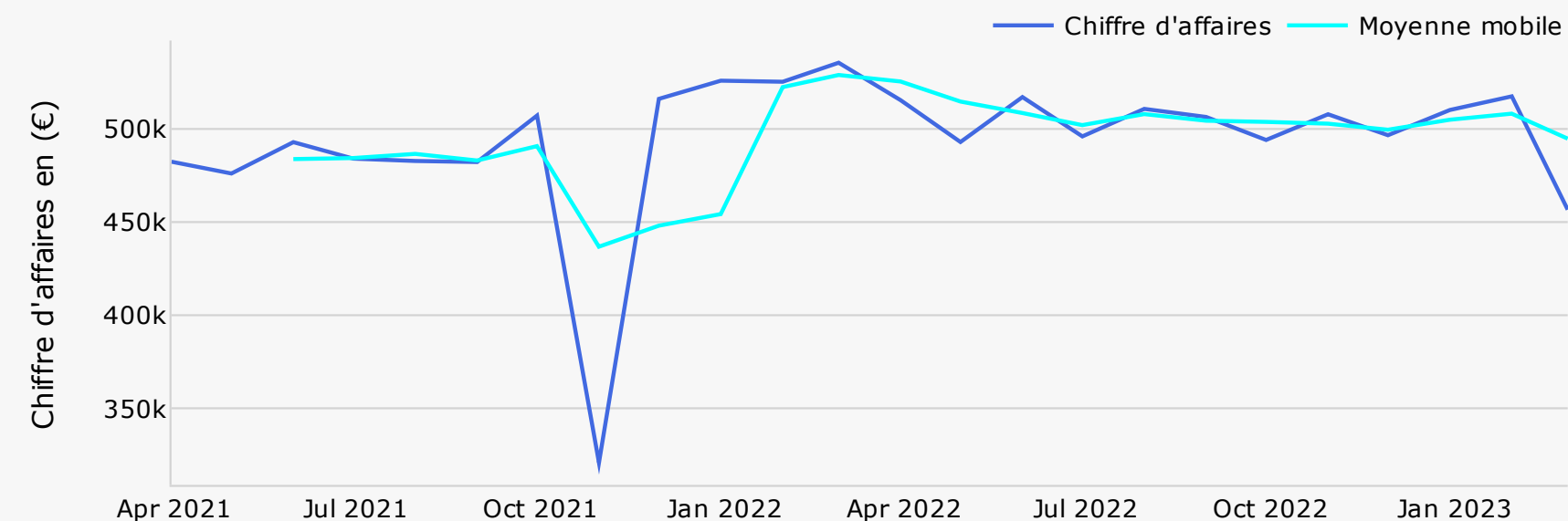
320 798 €

Flop month
10-2021

CHIFFRE D'AFFAIRES MENSUEL



EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES MENSUEL



Analyse des ventes

Période du 03-2021 au 02-2023

679 111

Ventes

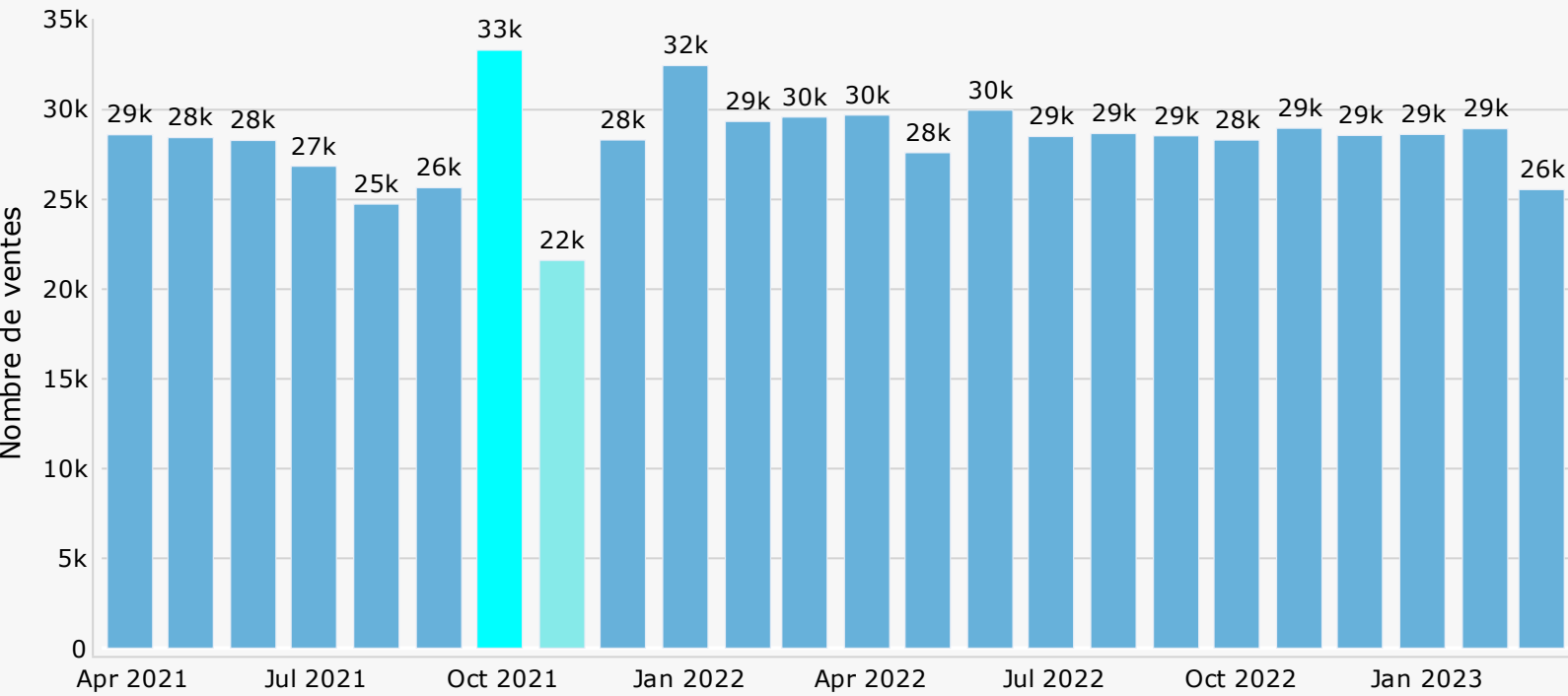
33 314

Top month
09-2021

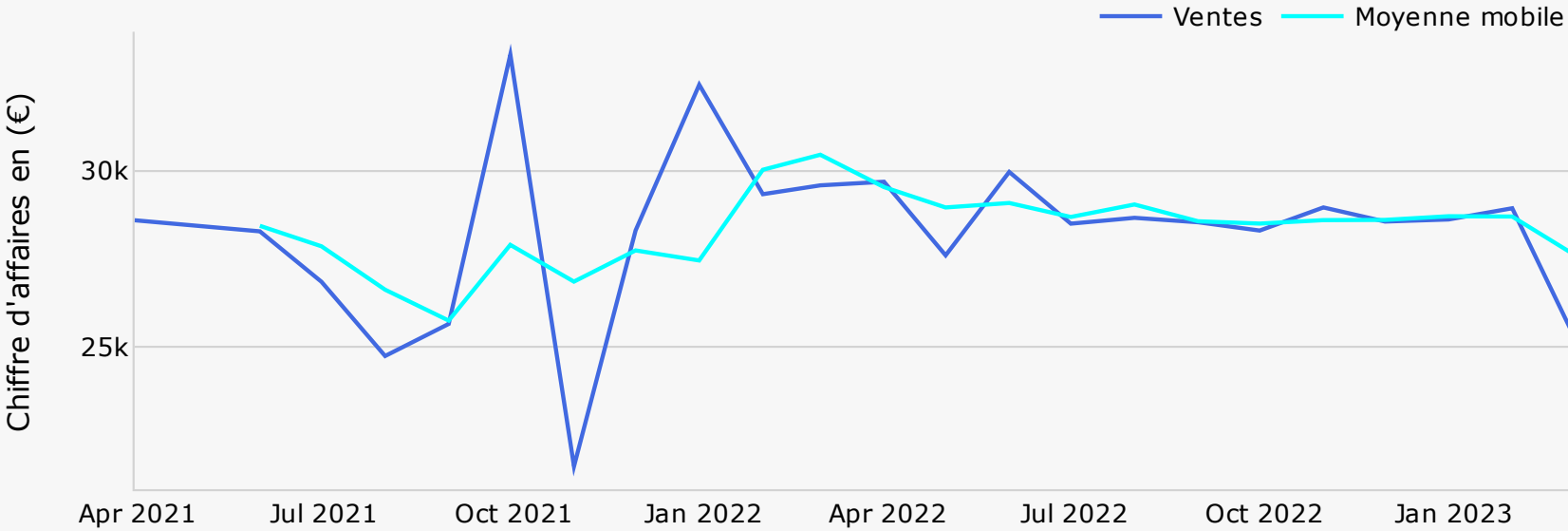
21 599

Flop month
10-2021

NOMBRE DE VENTES MENSUELLES

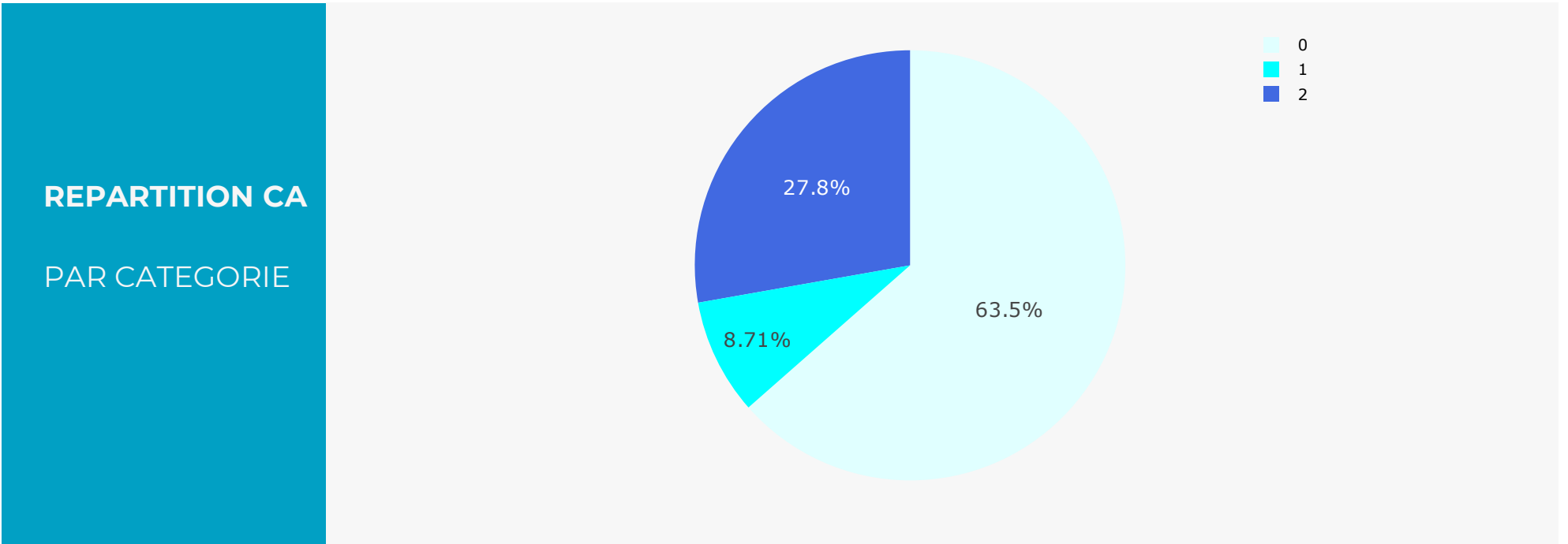
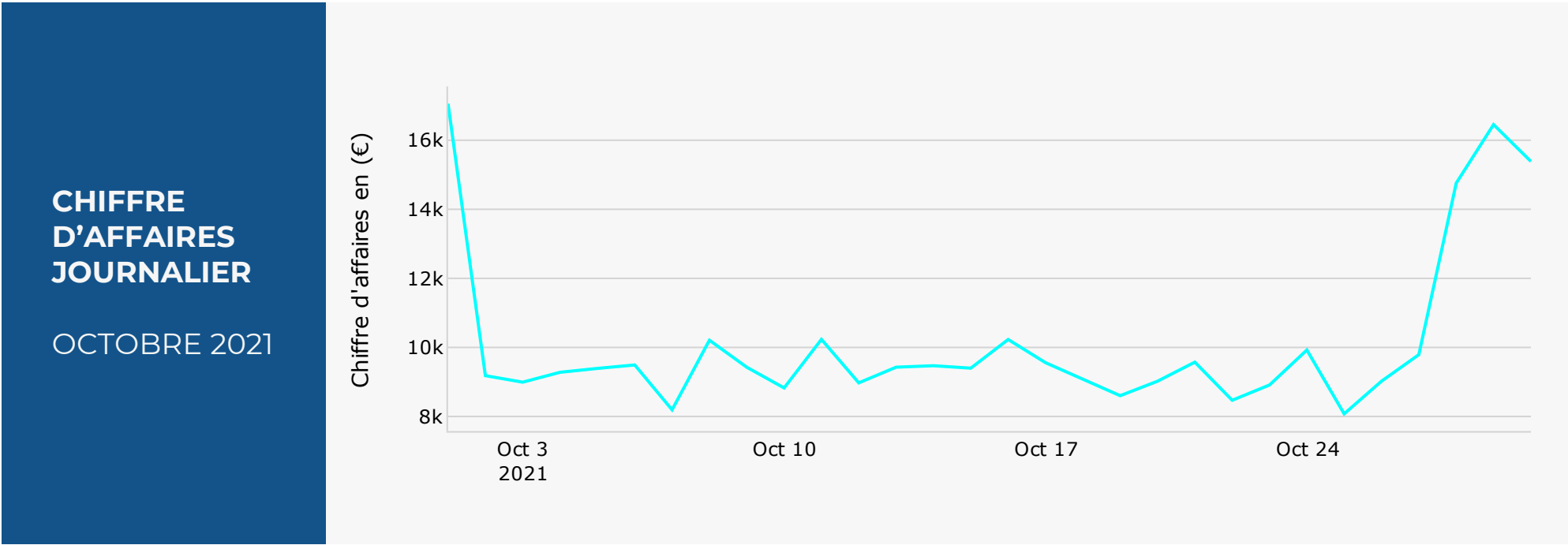
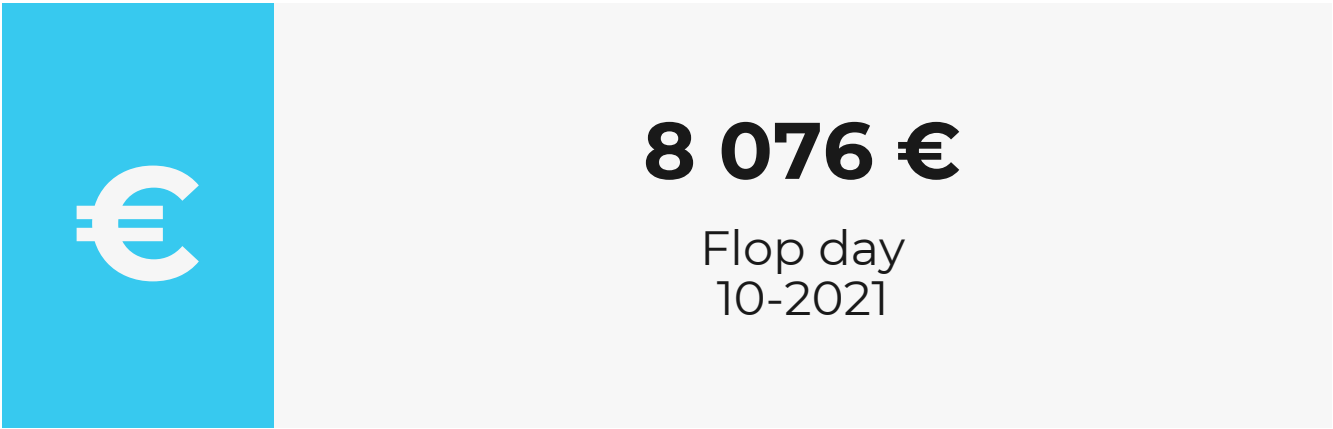
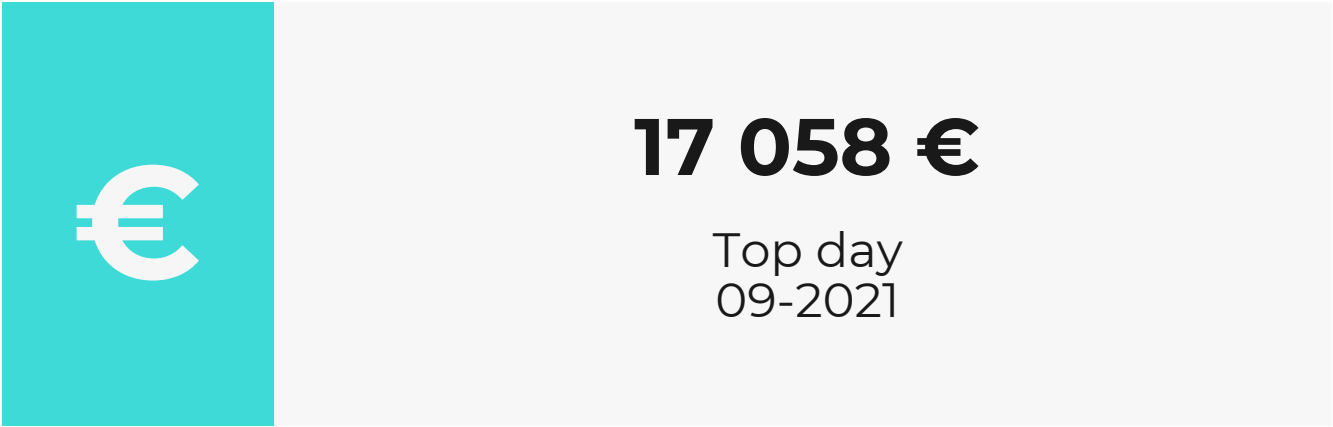


EVOLUTION DES VENTES MENSUELLES



Focus octobre 2021

Période du 01-10-2021 au 31-10-2023



SYNTHESE DE L'ANALYSE DU CA



DES RECETTES STABLES

Un CA et un nombre de ventes mensuels stables.



UNE BAISSSE DE CA EN OCTOBRE 2021

Le mois d'octobre 2021 a subi une lourde perte de CA proportionnelle au nombres de ventes.



UNE CHUTE A EXPLIQUER

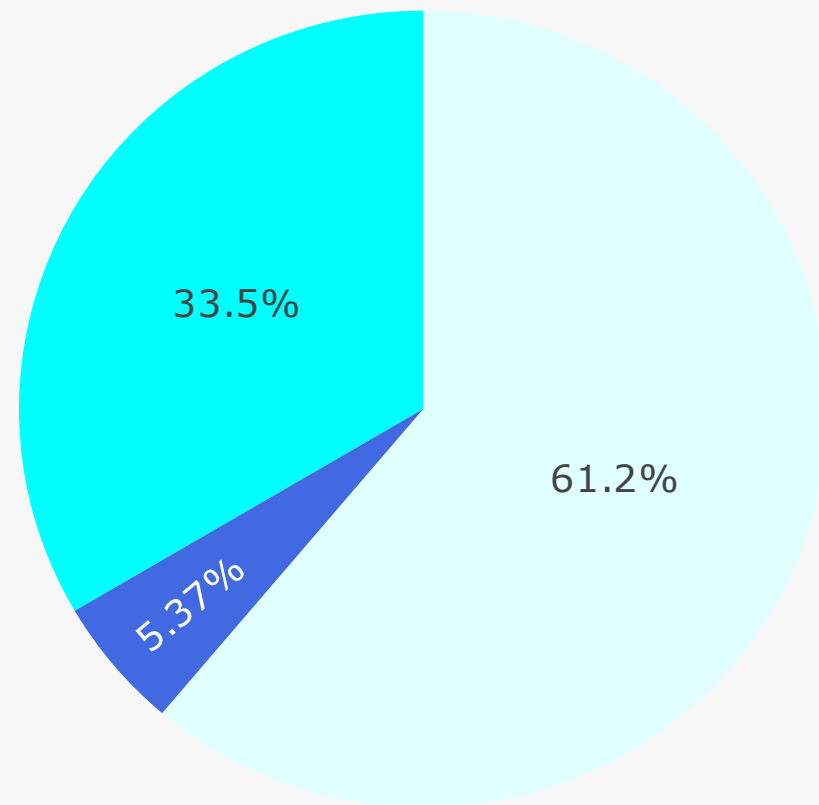
La baisse significative du nombre de ventes et du CA en Octobre 2021, laisse à penser à une problématique sur les ventes ou à une stratégie d'entreprise.

ANALYSE PAR PRODUIT

RATIO DU NOMBRE
DE PRODUITS

COMPRIS DANS
CHACUNE DES
CATEGORIE

0
1
2



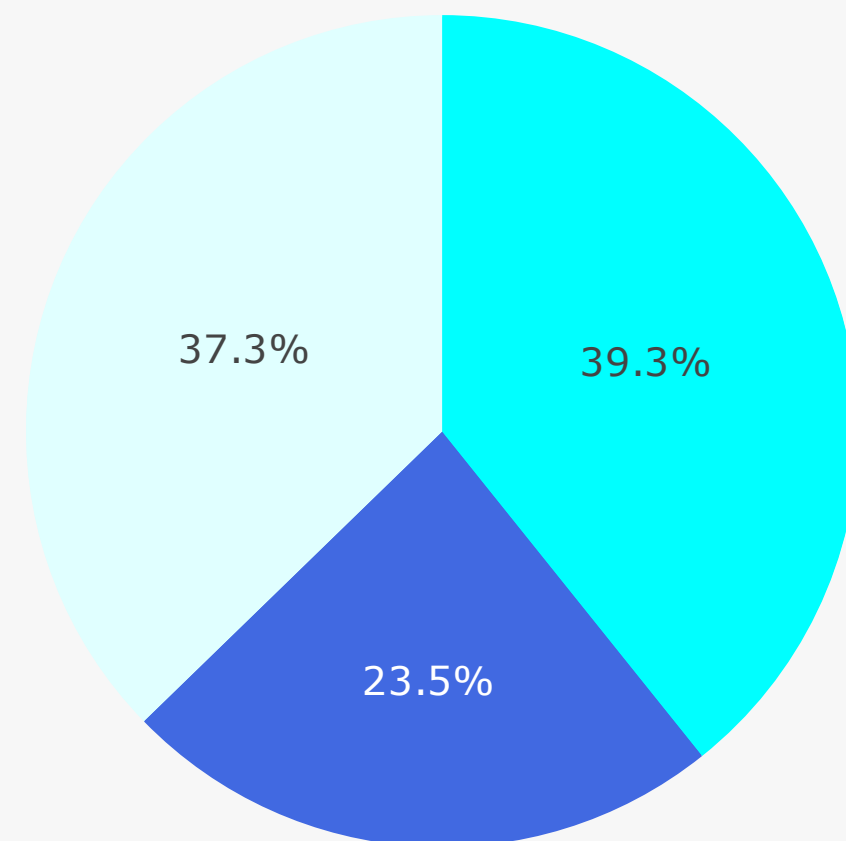
REPARTITION
PRODUITS PAR CATEGORIE

Catégorie 0

Produits les plus vendus en
ligne

61 %

1
0
2



REPARTITION
CA PAR CATEGORIE

Catégorie 1

Produits les plus
rémunérateurs

39 %

Classement des ventes

Période du 03-2021 au 02-2023



TOP 10 DES LIVRES LES PLUS VENDUS

Classement par nombre et par catégorie

id_prod	price	categ	count
1_369	23.99	1	2252
1_417	20.99	1	2189
1_414	23.83	1	2180
1_498	23.37	1	2128
1_425	16.99	1	2096
1_403	17.99	1	1960
1_412	16.65	1	1951
1_413	17.99	1	1945
1_406	24.81	1	1939
1_407	15.99	1	1935



TOP 10 DES LIVRES LES MOINS VENDUS

Classement par nombre et par catégorie

id_prod	categ	price	count
0_1539	0	0.99	1
0_1284	0	1.38	1
0_1601	0	1.99	1
0_541	0	1.99	1
0_807	0	1.99	1
0_1728	0	2.27	1
0_1498	0	2.48	1
0_1151	0	2.99	1
0_1379	0	2.99	1
0_1683	0	2.99	1

SYNTHESE DE LA REPARTITION PAR CATEGORIES

0

LA STABILITE

Cette catégorie représente la majeure partie des produits vendus en ligne (61%).
Pour autant, cette catégorie n'est pas la plus représentative en terme de CA (37,3%).

1

LA FORCE

Cette catégorie représente 1/3 des ventes en ligne (33%) et permet de réaliser près de 40% du CA global, ce qui fait de cette catégorie la plus rémunératrice.

2

LA SURPRISE

Cette catégorie représente une infime partie des ventes en ligne (5%), pour autant elle représente près de 25% du CA.

Une analyse approfondie permettrait de mettre en lumière son succès mais aussi le profil clients.

ANALYSE DU PROFIL CLIENT

Profil clients

Période du 03-2021 au 02-2023

50/50

Une répartition égalitaire
entre les différents genres
de clients

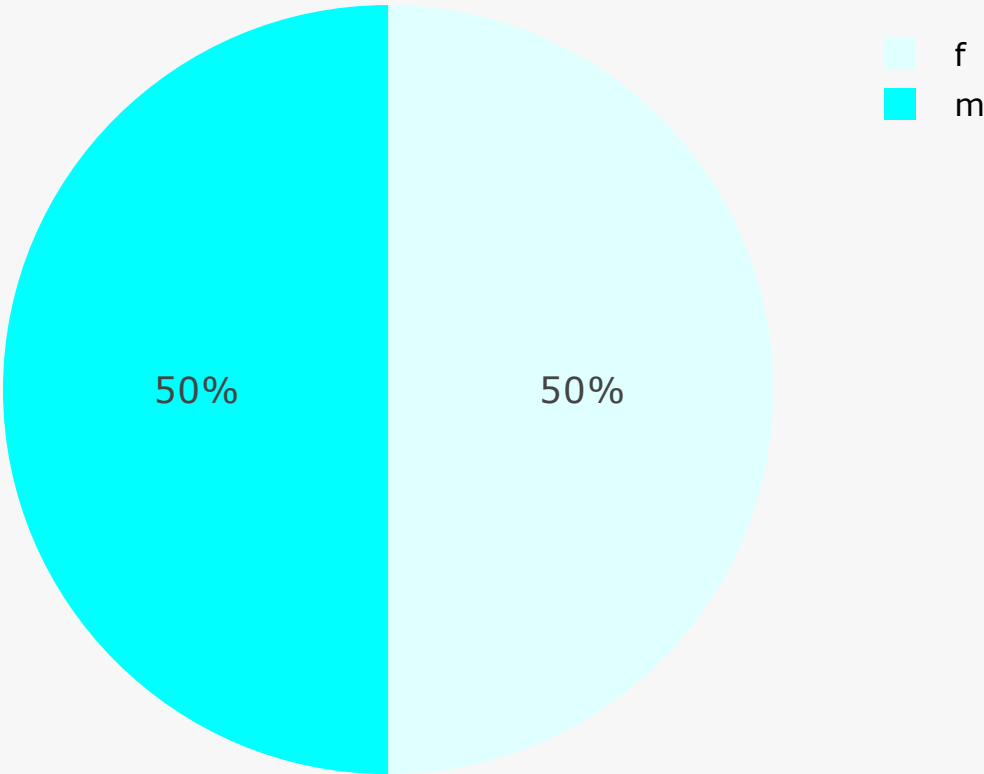
41-50

Tranche d'âge la plus
nombreuse

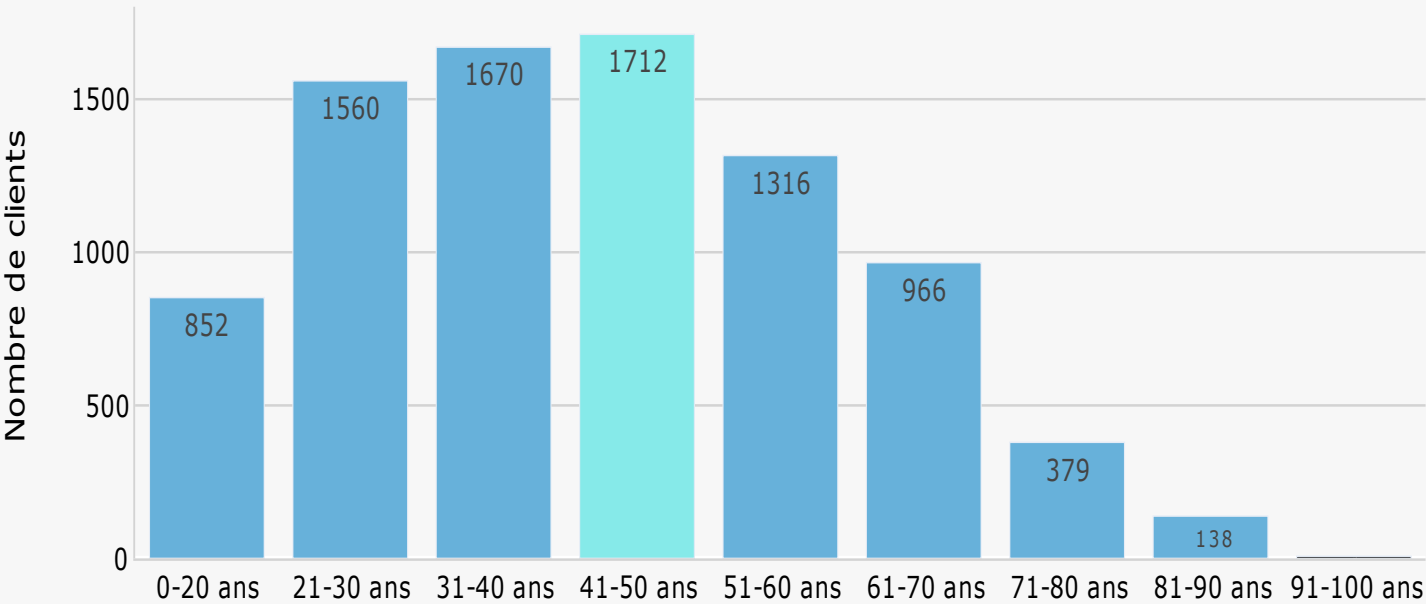
21-60

Tranches d'âge ayant
plus de 1000 clients

REPARTITION
CLIENTS
PAR GENRE



REPARTITION
CLIENTS
PAR TRANCHE
D'ÂGE



SYNTHESE DU PROFIL CLIENT



UNE REPARTITION PARITAIRE

Le profil des clients est très hétérogène avec autant de femmes que d'hommes.



UNE POPULATION PLUTOT ACTIVE

La majeure partie des clients sont compris dans la tranche d'âge 21-60 ans, ce qui fait penser au profil d'une population active.

ANALYSE DU COMPORTEMENT CLIENT

Répartition du CA par client

Période du 03-2021 au 02-2023



EQUILIBRE ET REPARTITION

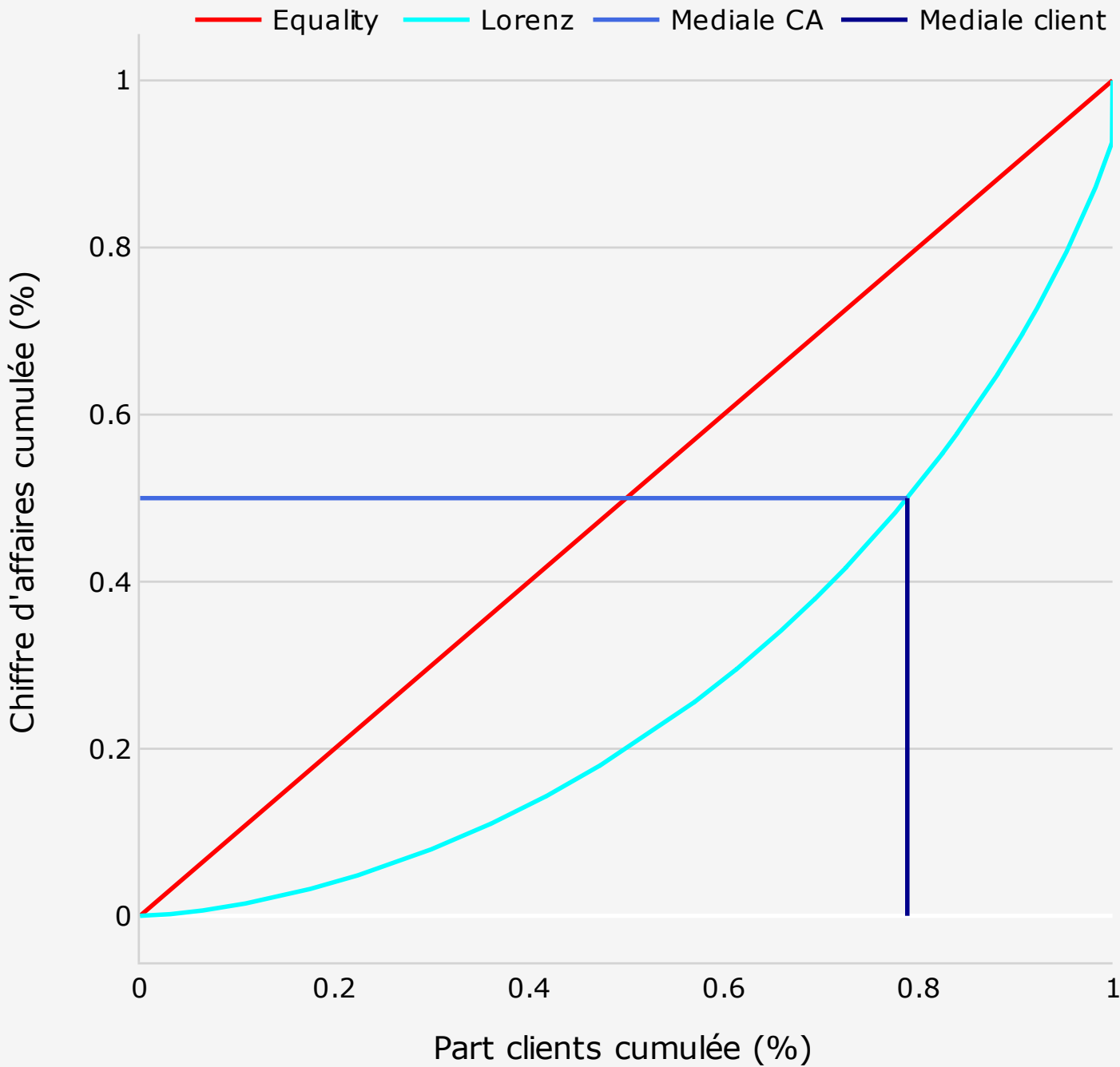
Une repartition assez égalitaire. On ne notera aucune cassure nette de la courbe de Lorenz



4 CLIENTS HORS NORME

se partagent 7,43% des ventes soit 881 000€ du CA, sans déséquilibrer la repartition du CA par clients

REPARTITION CA PAR CLIENT



INDICE DE GINI : 0,45

Corrélation entre genre et catégorie

Période du 03-2021 au 02-2023

147,12	2	5,991	VERIFIE
CHI2	DEGRE DE LIBERTE	VALEUR CRITIQUE	HYPOTHESE INDEPENDANCE

CORRELATION ENTRE GENRE ET CATEGORIE

	Categ 1	Categ 2	Categ 3
Hommes	209356	112270	19200
Femmes	206103	114899	17283

Âge et montant des achats

Période du 03-2021 au 02-2023

0,17

ANOVA

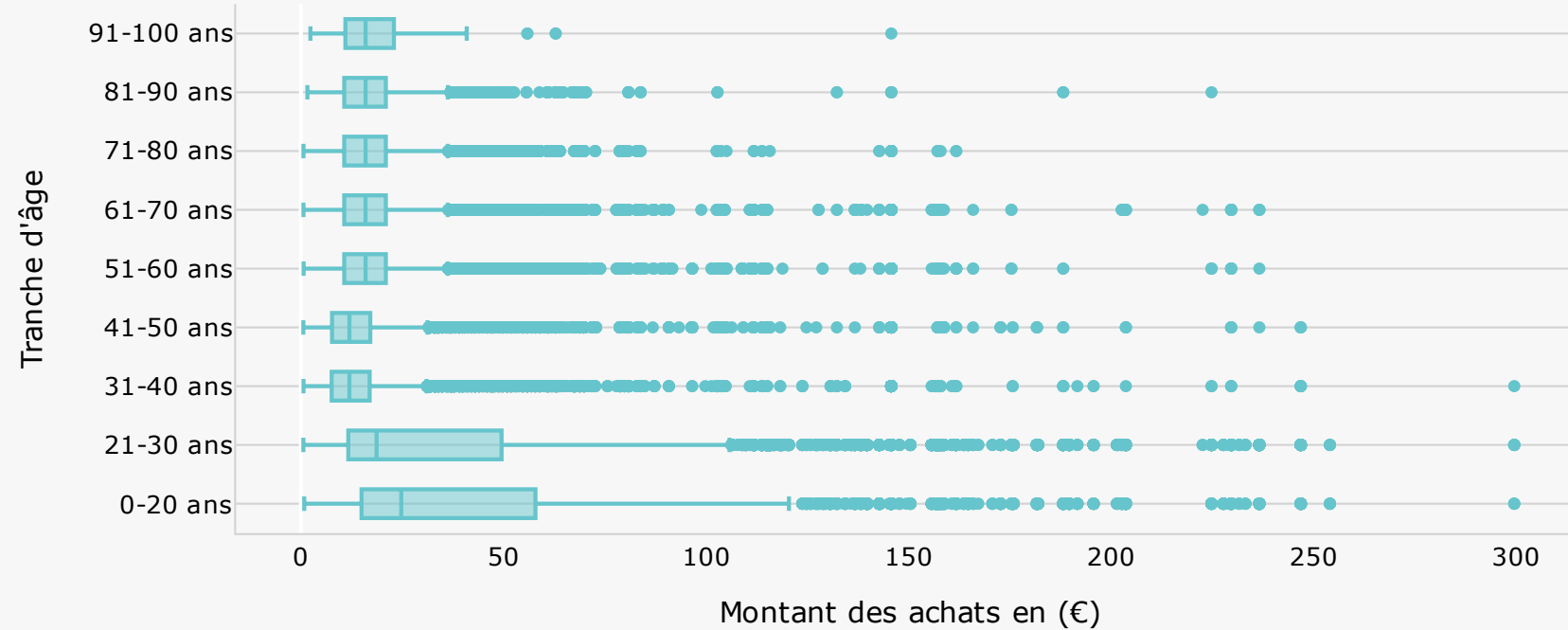
- 0,19

PEARSON

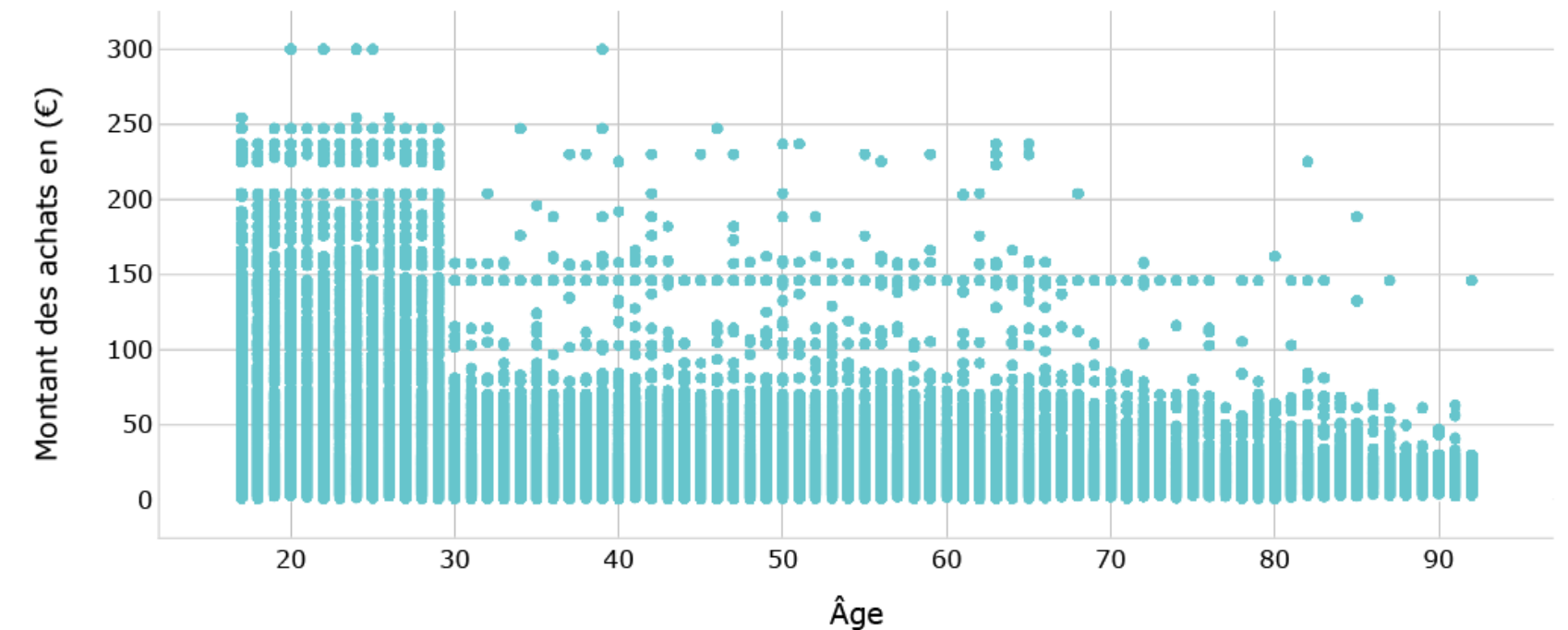
VERIFIE

HYPOTHESE INDEPENDANCE

CORRELATION ENTRE TRANCHE D'ÂGE ET MONTANT DES ACHATS



CORRELATION ENTRE AGE ET MONTANT DES ACHATS



Âge et fréquence des achats

Période du 03-2021 au 02-2023

0,24

ANOVA

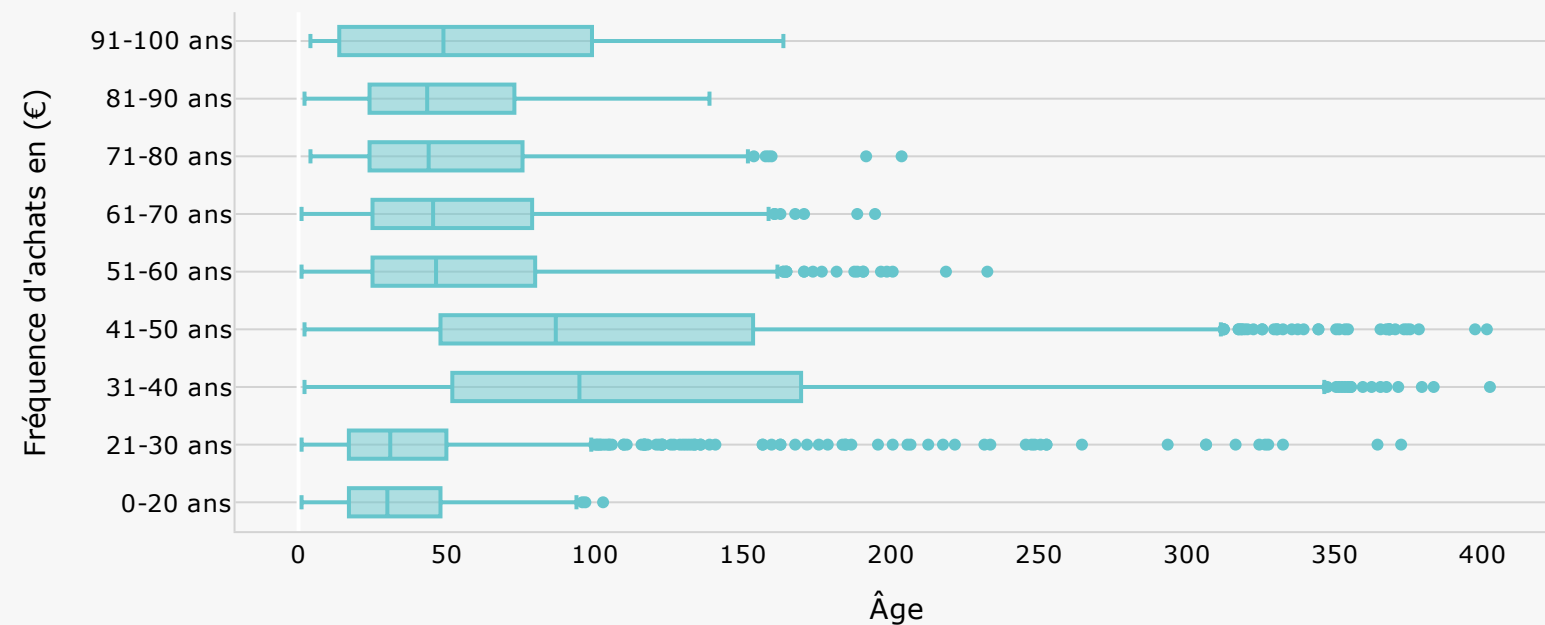
0,03

PEARSON

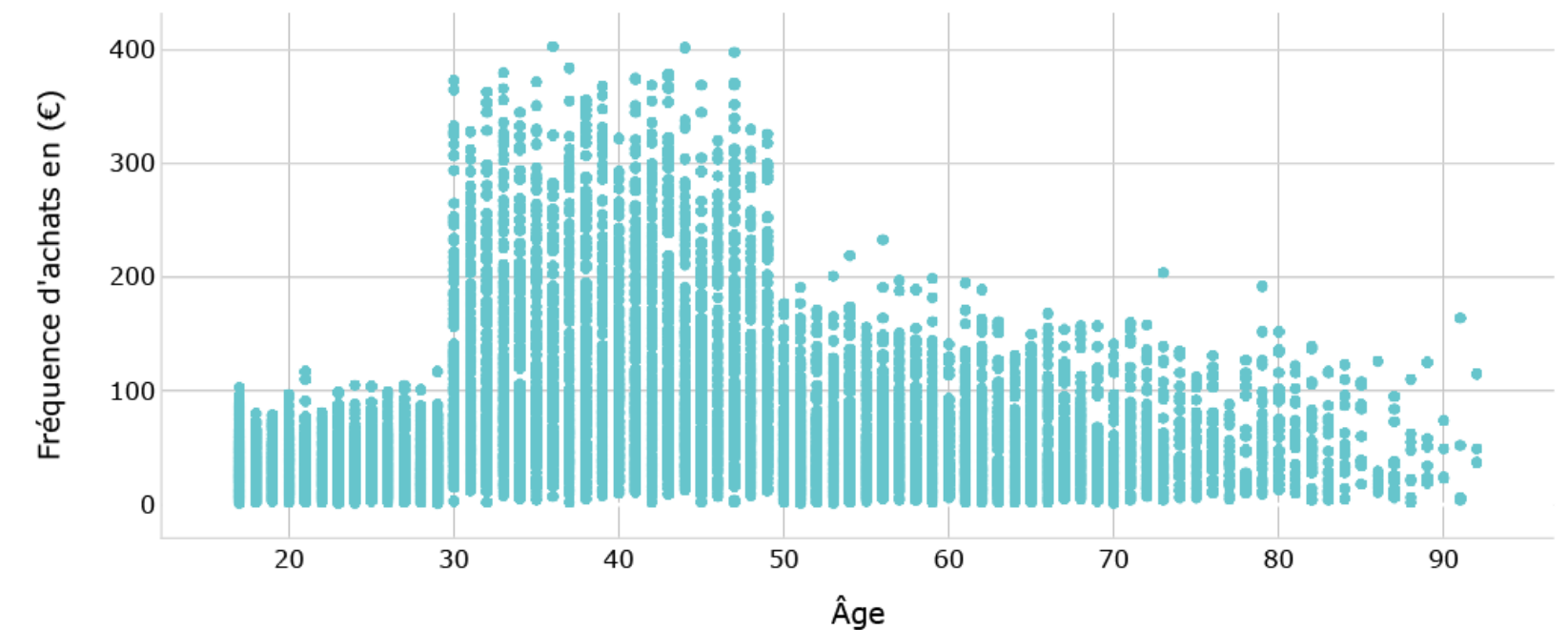
VERIFIE

HYPOTHESE INDEPENDANCE

CORRELATION ENTRE TRANCHE D'ÂGE ET FREQUENCE DES ACHATS



CORRELATION ENTRE AGE ET FREQUENCE DES ACHATS



Âge et panier moyen

Période du 03-2021 au 02-2023

0,57

ANOVA

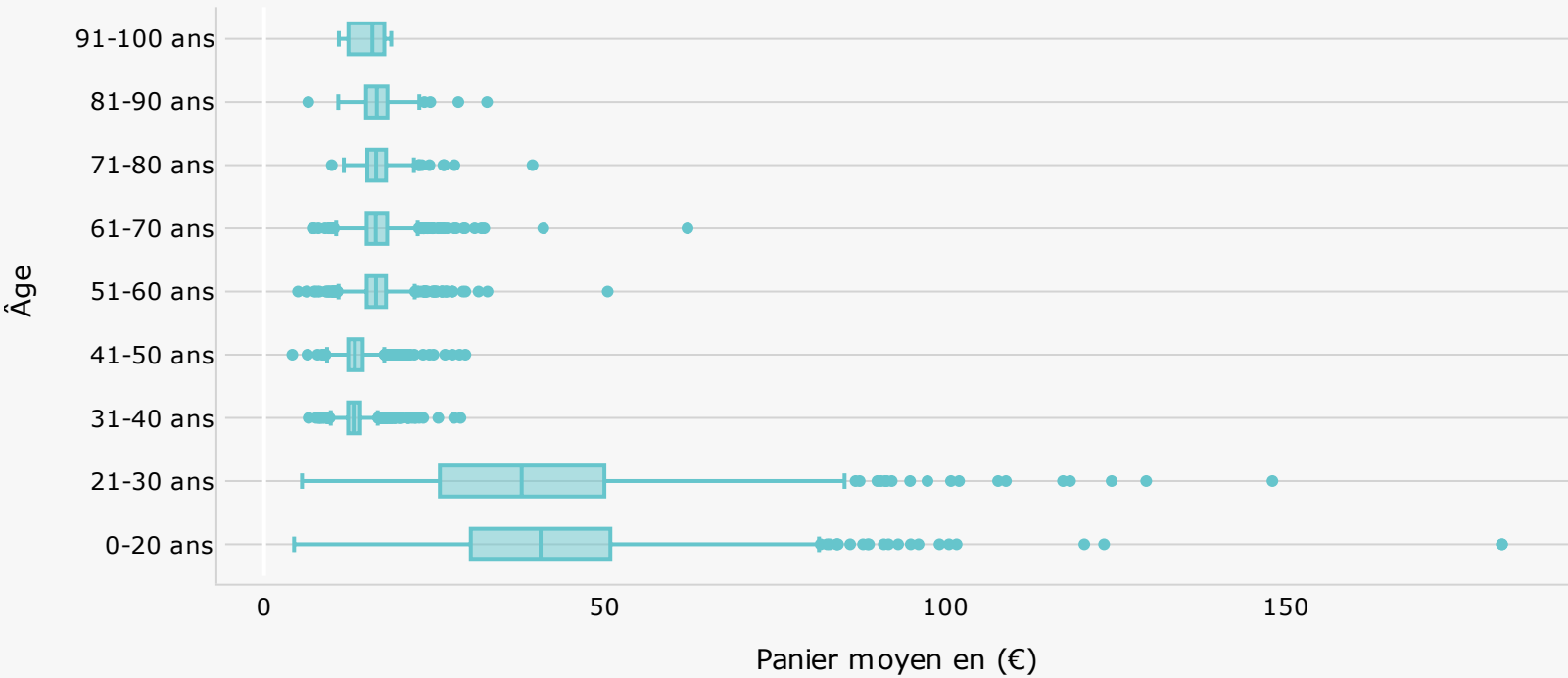
- 0,51

PEARSON

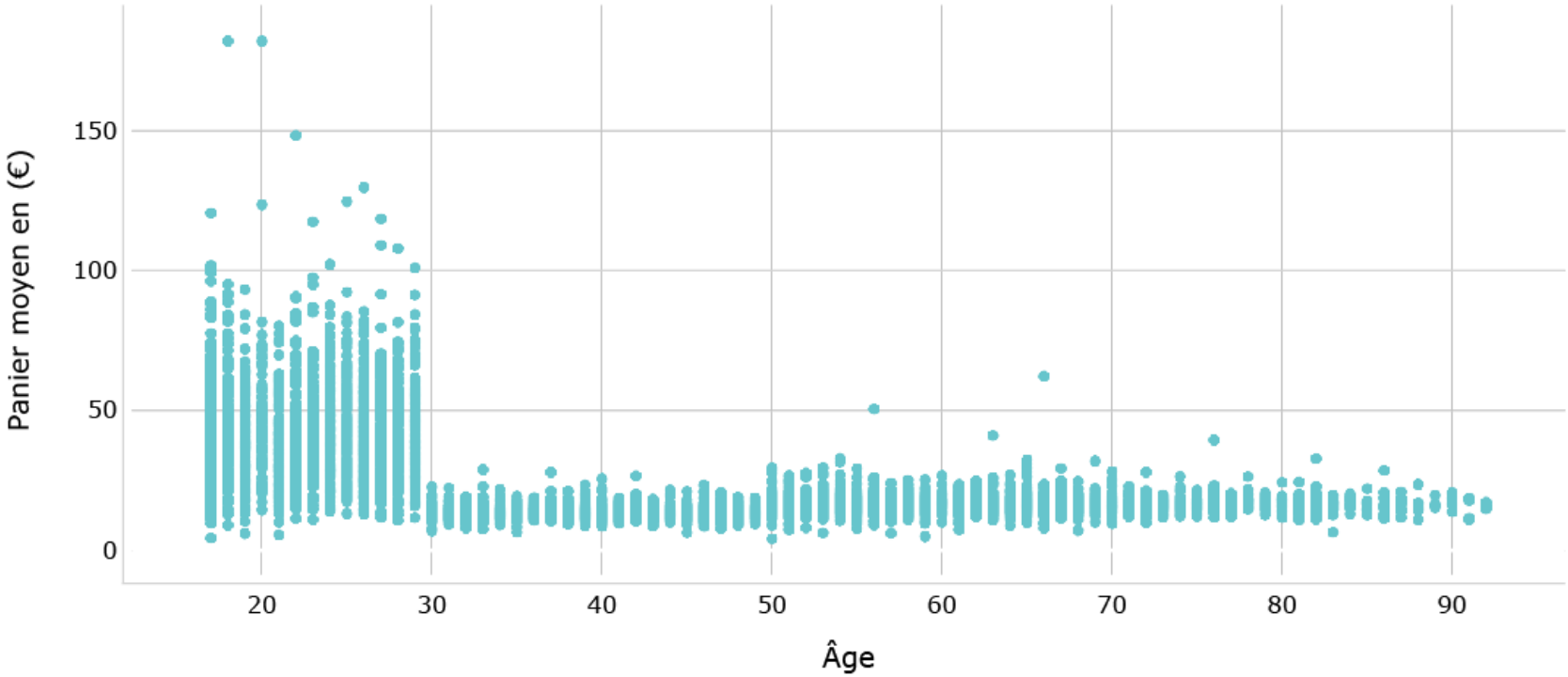
NON VERIFIE

HYPOTHESE INDEPENDANCE

CORRELATION ENTRE TRANCHE D'AGE ET PANIER MOYEN



CORRELATION ENTRE AGE ET PANIER MOYEN



Âge et catégorie

Période du 03-2021 au 02-2023

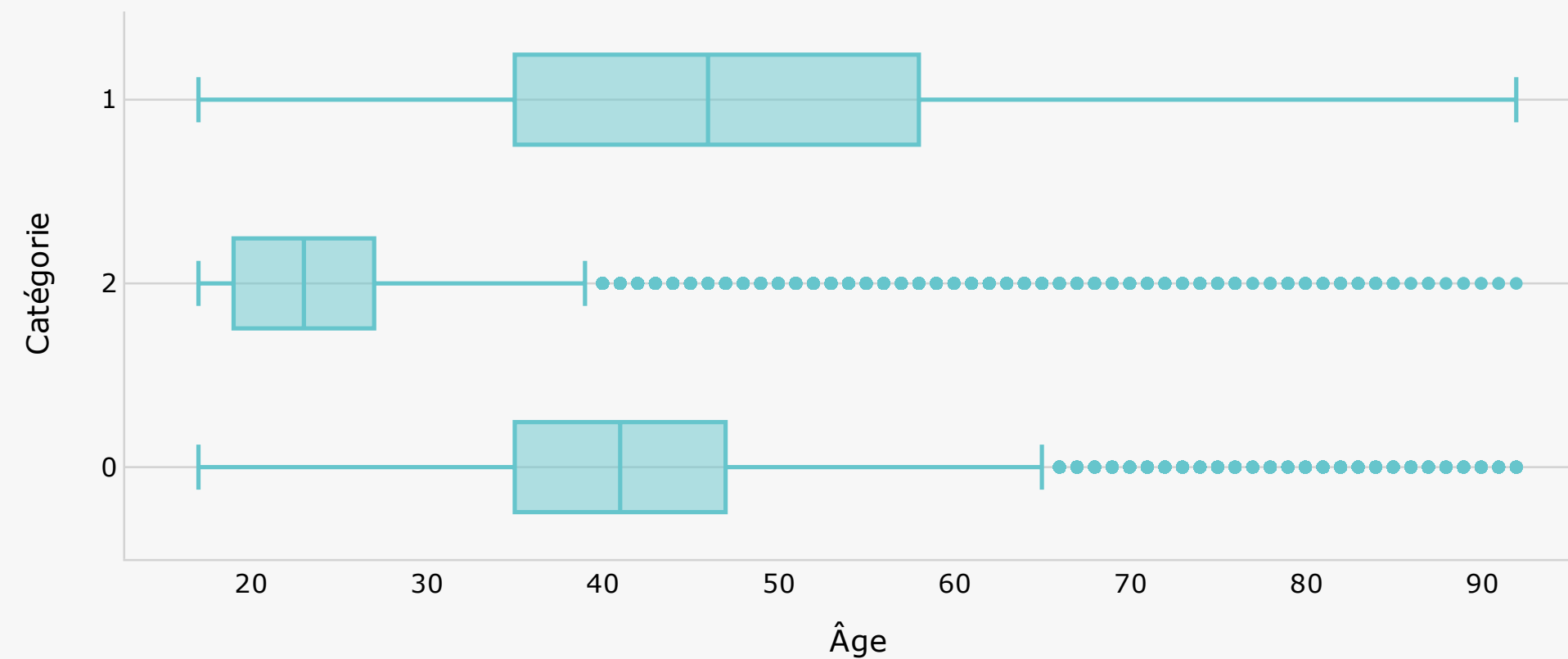
0,11

ANOVA

VERIFIE

HYPOTHESE INDEPENDANCE

CORRELATION ENTRE AGE ET CATEGORIE





UN MIX PARITAIRE

La représentation des femmes par rapport aux hommes est équivalente.



DES CATEGORIES POUR TOUS

Aucun lien entre les différentes catégories et le profil des clients. Peu importe l'âge et le genre, les clients lisent de tout.



UNE REPARTITION EQUILIBREE

La repartition du CA est équilibrée entre chaque client.



QUAND ON LIT, ON NE COMPTE PAS

Ni le montant des achats, ni la fréquence ne dépend pas de l'âge des clients. Une analyse sur les différentes catégories pourrait apporter plus de précisions.



LES DEPENSIERS

4 clients sortent du lot avec une représentation assez importante du CA, sans déséquilibrer la répartition.



COMBIEN DEPENSENT T-ILS ?

Le panier moyen ne dépend pas non plus de l'âge mais une analyse vers les différentes catégories pourrait apporter plus de précisions.



FIN

MERCI DE VOTRE ATTENTION