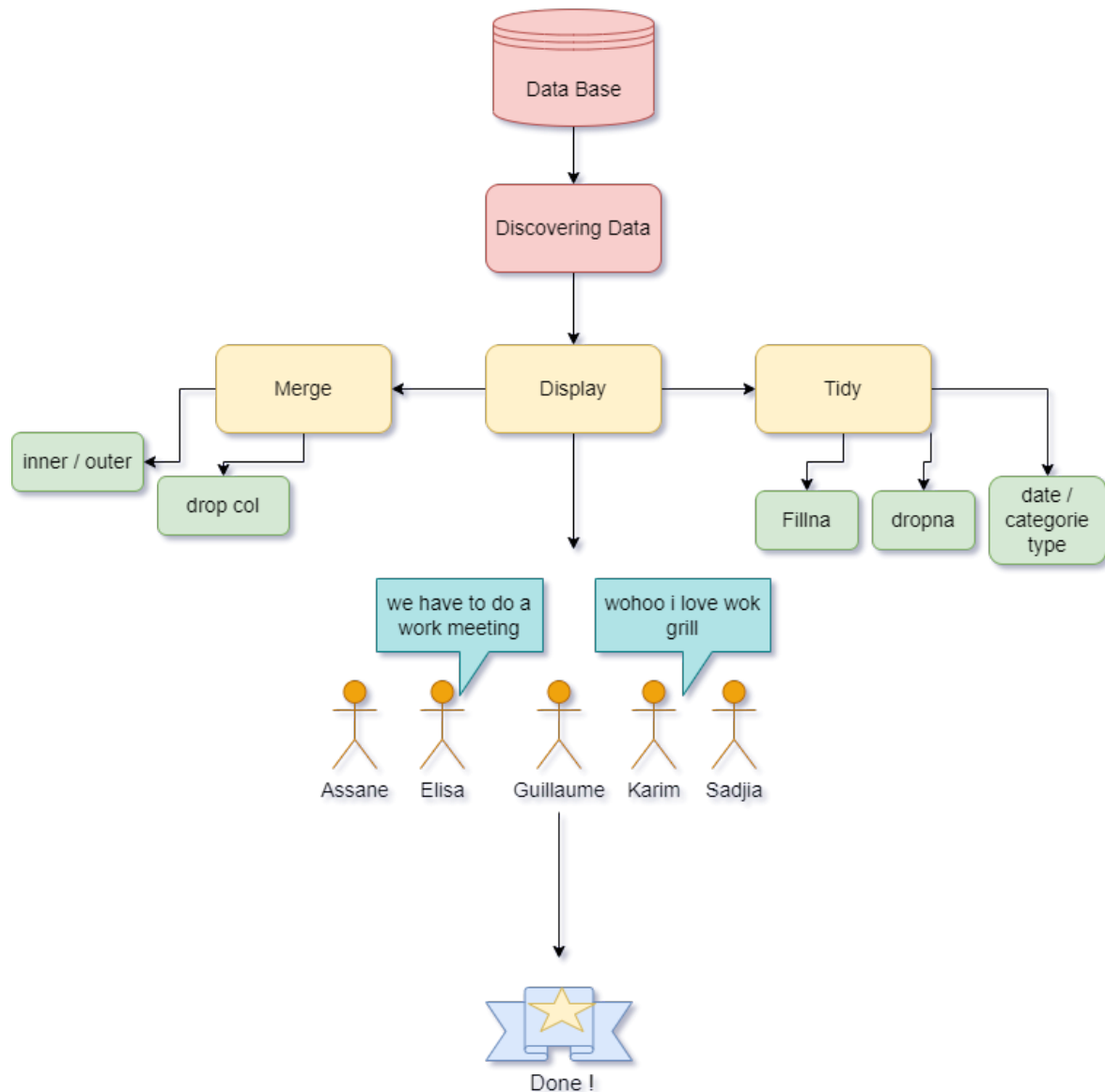


# Analyse des données pour l'entreprise Olist Store

## Olist project



## Introuction de la compagnie :

- Olist est une entreprise 100% numérique, qui est implantée et n'opère qu'au Brésil.
- Chiffre d'affaires de 136 millions de dollars(cumulés de 2015 à 2021)
- Service e-commerce pour les vendeurs. Connecte les (petits) commerçants aux places de marché les plus importantes du Brésil (Amazon, Bahia, Walmart, ...).
- Offre des services de logistique et de gestion des stocks aux vendeurs.
- Ne vend rien directement aux consommateur
- Olist prélève 10% sur chaque produit vendu par un vendeur, si la commande a été livrée
- Les vendeurs doivent payer à Olist 80 BRL par mois pour utiliser la plateforme

## Objectif :

**Note:** Les mauvaises critiques affectent les bénéfices à long terme.

- Comment accroître la satisfaction des clients (afin d'augmenter la marge bénéficiaire) tout en maintenant un volume de commandes sain ?

## Table des matières :

Presentation Olist

Sommaire

Olist en chiffre

Vendeurs / Clients / Localités

Délai de livraison

Catégorie optimisation

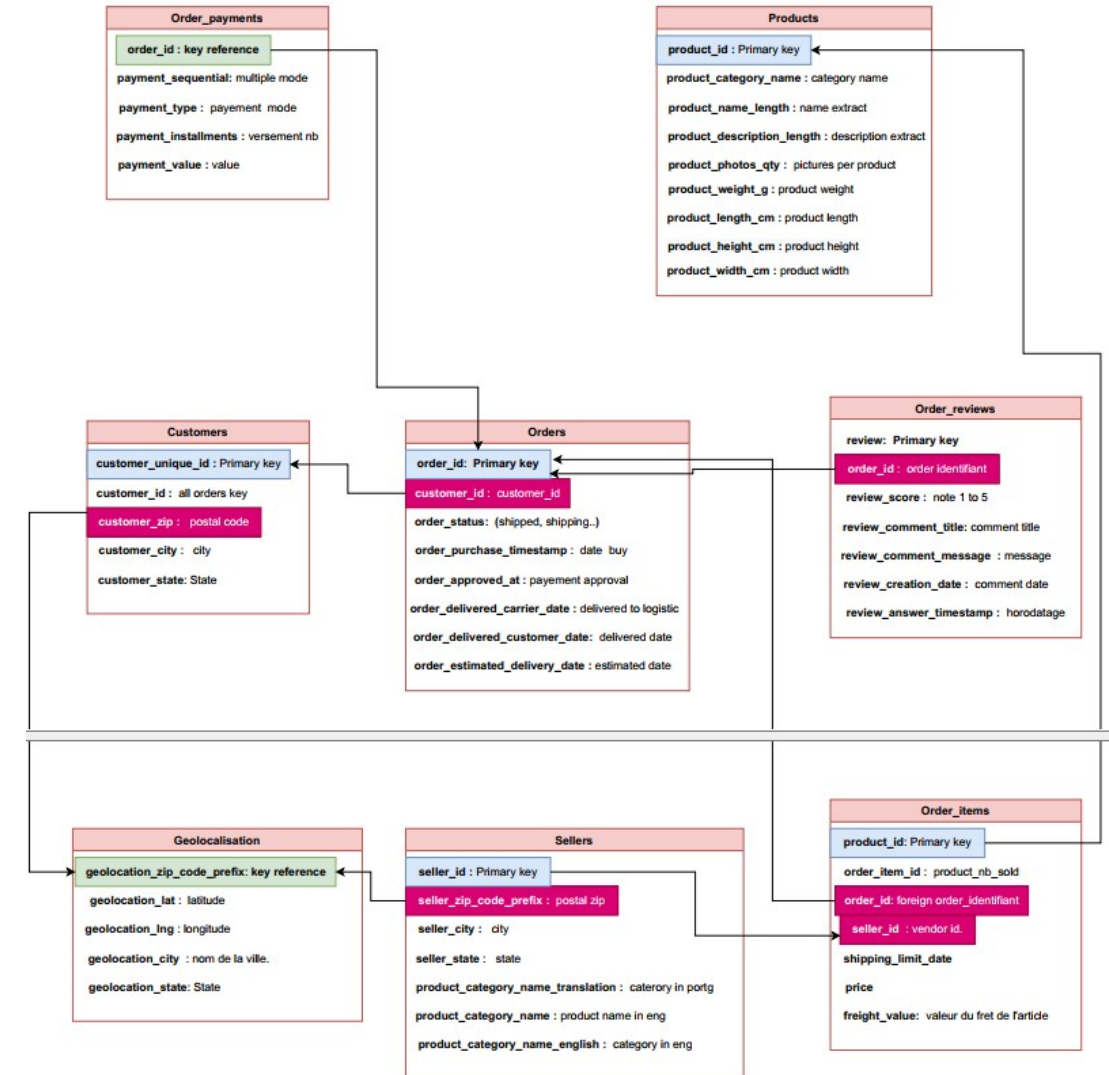
1 - Présentation de l'entreprise en chiffres.

2 - Revendeurs , clients , leur chiffre d'affaire et leur localisation.

3 - délai et retard dû au transport et sa corrélation avec la note.

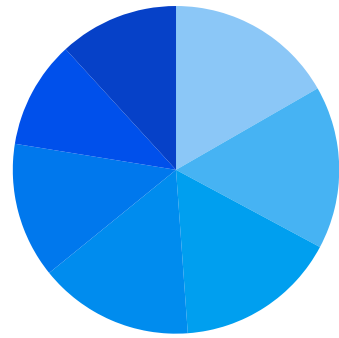
4 - Catégories optimisation et conséquence sur la note.

Ressource :

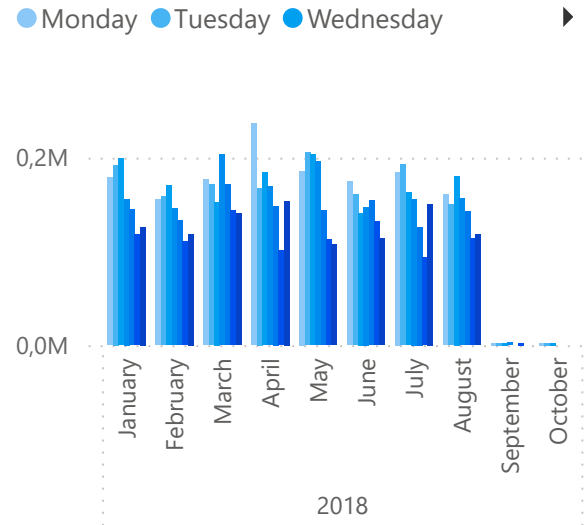


### chiffre d'affaire par année, mois et jour:

Monday, Tuesday, Wednesday,  
Thursday, Friday, Saturday et Sunday



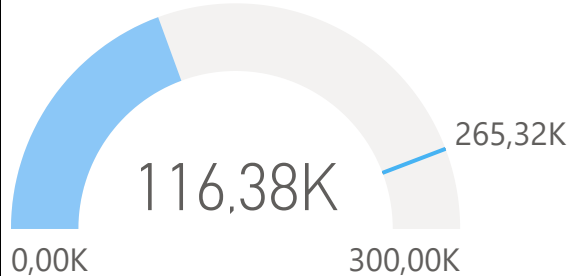
Monday  
Tuesday  
Wednesd...  
Thursday  
Friday  
Saturday  
Sunday



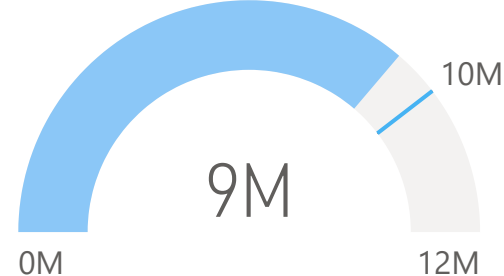
**Note:** en cliquant sur une année, nous aurons les détails par mois

### Objectif black Friday et clôture année 2018 :

objectif black Friday



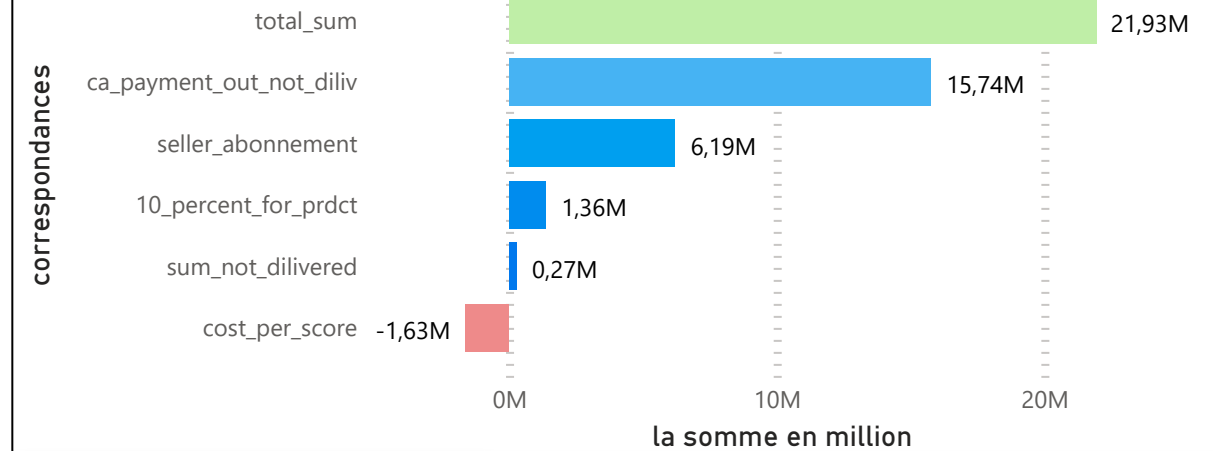
objectif fin d'année



**Note:** la moyenne de chiffre d'affaire pour tous les vendredis.  
**objectif :** dépasser le CA du B-Friday 2017 (265,32 k)

**objectif :** le CA de l'année 2017 déjà dépasser, objectif et d'atteindre 10M avec les deux mois qui restent.

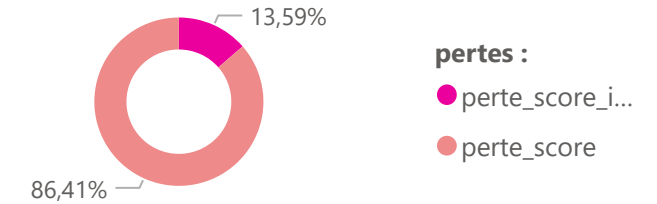
### composition de chiffre d'affaire et les pertes associées



**-1,63M**

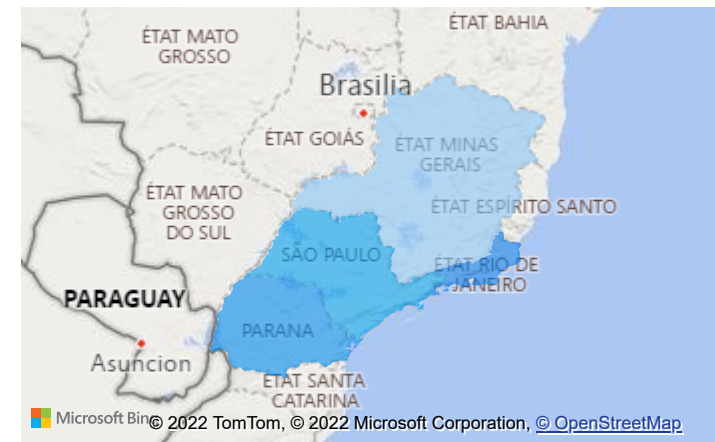
Somme de valeurs\_pertes

pertes dues au score



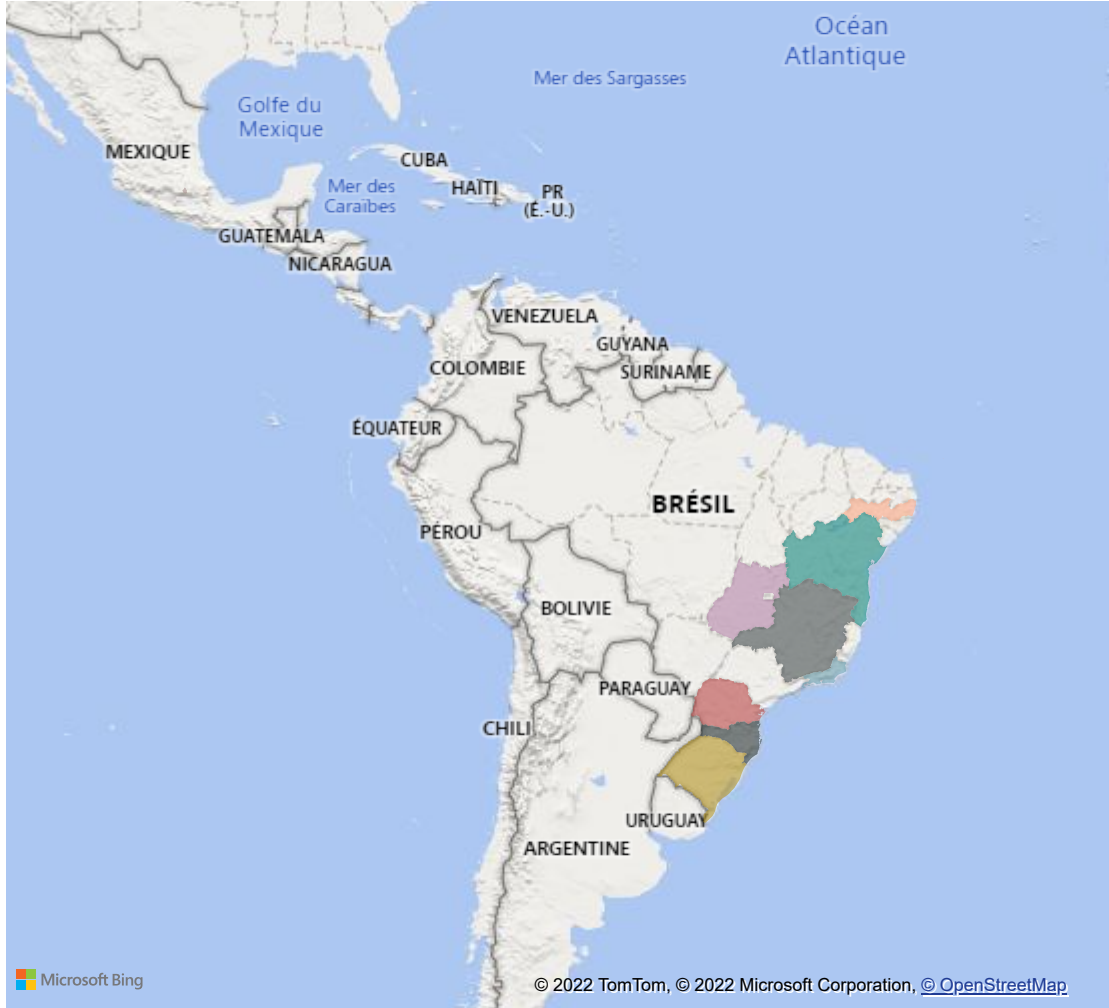
### les vendeurs non bénéfiques à Olist

belo horizonte borda da mata ibitinga londrina



## Nombre de clients à travers le Brésil

nb\_customers : 1652 2020 2140 3380 3637 5045 5466 11635 12852

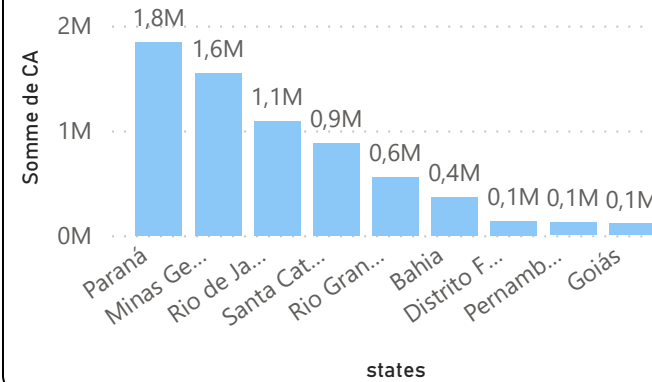


### filtrer par chiffre d'affaire

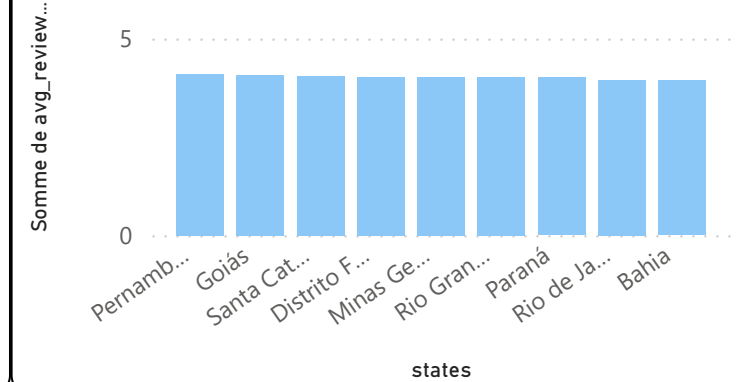
92566

8565689

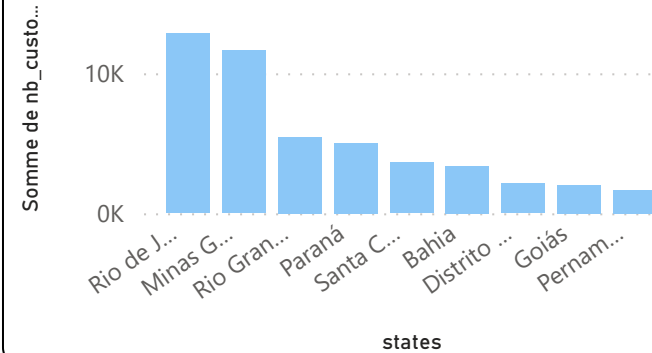
### chiffre d'affaire par états



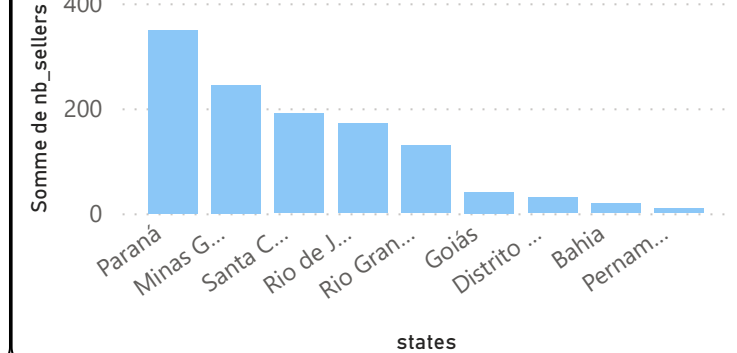
### Moyenne des notes par états



### Nobre de Clints par états



### Nombre de revendeurs par états

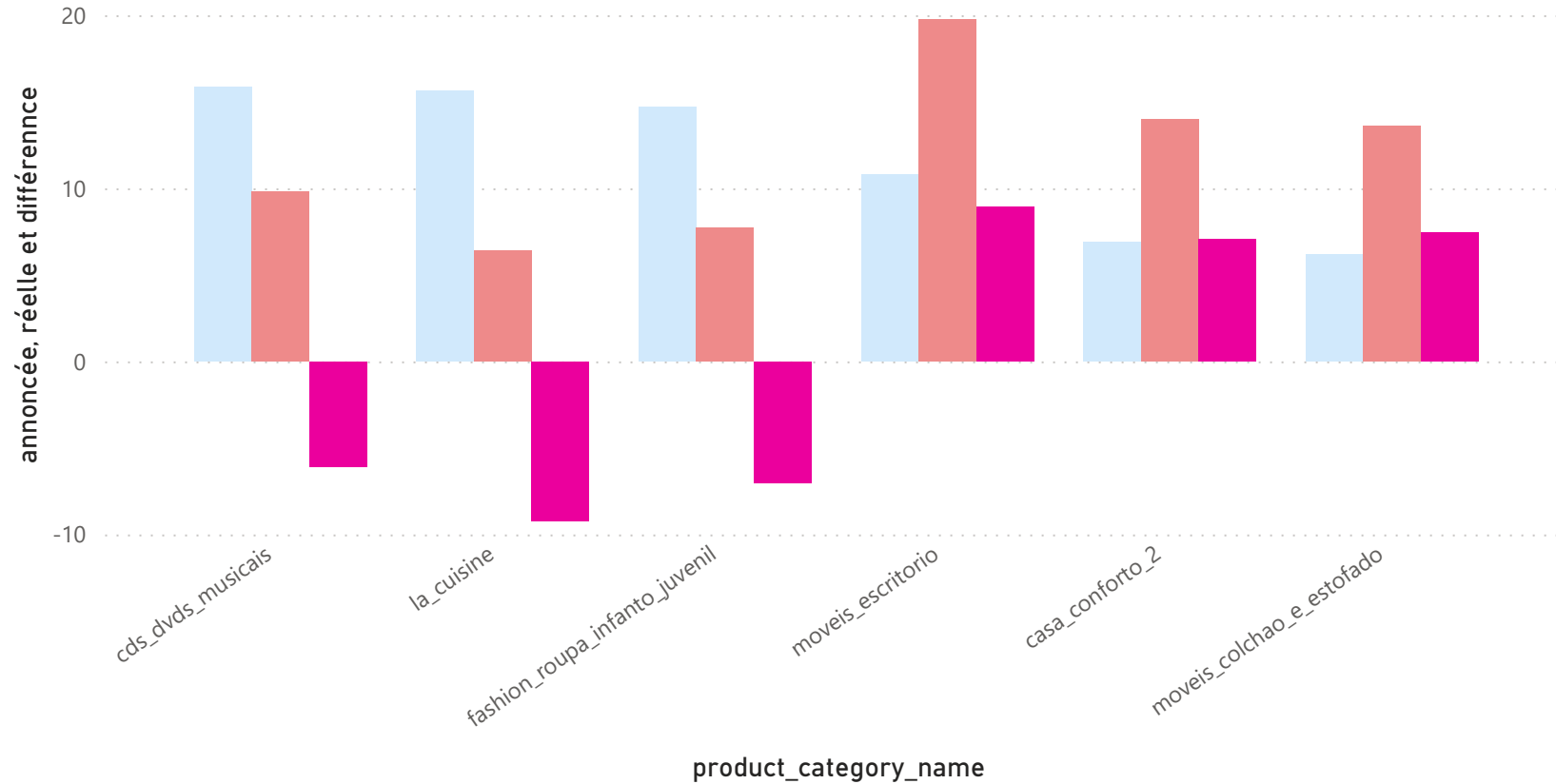


### Remarques :

- Le chiffre d'affaire de l'entreprise dépend en grande partie des états côtiers, ce qui aussi logique, vu le nombre très élevé de la population (clients et revendeurs) et la bonne qualité des infrastructures (route / moyen de transport...)
- l'objectif serait de se développer plus vers ouest et le sud-ouest, en encourageant l'implémentation de revendeurs et ainsi réduire le délai de livraison des achats, très impactés dans ce secteur.

### calcul du délai moyen de livraison et eventuel retard ou avance

Livraison: annoncée réelle différence



#### Certaines Catégorie en exemple :

- (Vide)
- casa\_conforto\_2
- cds\_dvds\_musicaux
- fashion\_roupa\_infanto\_juvenil
- la\_cuisine
- moveis\_colchao\_e\_estofado

#### Délai de livraison annoncé

11,68

#### Délai de livraison réel

11,87

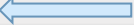
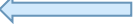
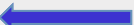


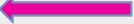
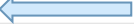



#### retard ou avance sur livraison

0,18

#### Remarques :

- On peut noter sans problème la grande différence au niveau des dates de livraisons, entre les estimations annoncées et réelles, et les conséquences sur les clients.
- Que cela soit en retard ou en avance, les revendeurs ne sont pas précis sur leurs délais de transport. Ce qui pourrait être à l'origine d'un grand nombre de mauvaises notes, préjudiciable pour Olist.
- De ce fait, une note doit être partagée aux revendeurs, les incitant à recalculer les délais en intégrant plus leur logistique et stockage.

### ***noms des catégories actuelles***

Nom de la categorie		commandes total	moyenne de la note
agro_industria_e_comercio		212	4,00
alimentos		495	4,22
alimentos_bebidas		279	4,32
artes		207	3,94
artes_e_artesanato		24	4,12
artigos_de_festas		43	3,77
artigos_de_natal		146	4,02
audio		361	3,83
automotivo		4213	4,07
bebes		3048	4,01
bebidas		377	4,05
beleza_saude		9645	4,14
brinquedos		4091	4,16
cama_mesa_banho		11137	3,90
casa_conforto		435	3,83
casa_conforto_2		27	3,63
casa_construcao		600	3,94

### **Remarques :**

- *Cela n'est qu'un petit exemple un peu chaotique et confus au niveau de la nomination des articles.*
- *l' entreprise devrait développer une base de données plus nettoyée et claire avec des catégorie et sous catégorie.*
- *ne pas autoriser les revendeurs à ajouter des catégories, mais leur faciliter la tâche en mettant en place des formulaire avec une sélection de catégorie.*
- *les conséquence de ce mélange et cette dispersion impacte la note de la dite catégorie , les notes sont extrêmement éparpillées par articles et non par catégorie.*