

Analyse des données Ventes

Notre objectif

Ce rapport a pour but d'analyser les performances commerciales d'un magasin de e-commerce sur la période de 12 mois afin d'identifier les tendances, performances par produit, comportements d'achat, et opportunités d'optimisation.

Plan

Source et description des données	1
Analyse descriptive	2
Analyse globale des ventes	3
Analyse par produit / catégorie	4
Recommandations	5

Données utilisées

Données annuelles de ventes de produits high-tech

github: fichier csv

Nombre de lignes

373700

Nombre de colonnes

6



Variables clés

1 Order ID (Nombre)

4 Price Each (Nombre)

2 Product (Texte)

5 Order Date (Date)

3 Quantity Ordered (Nombre)

6 Purchase Address (Texte)

Nettoyage et pré-traitement

Nombre de lignes aprés suppression des NaN

186305

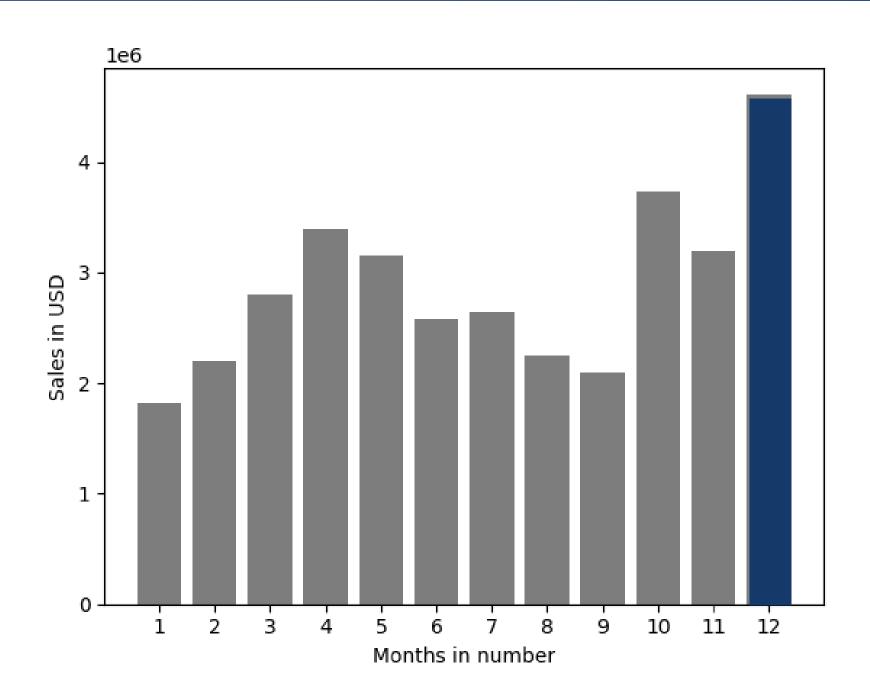
Création des variables:

Month (Order Date)

Sales (Quantity Ordered*Price Each)

City (Adress)

Chiffre d'affaires : Évolution mensuelle



Le meilleur mois

DÉCEMBRE

Chiffre d'affaire

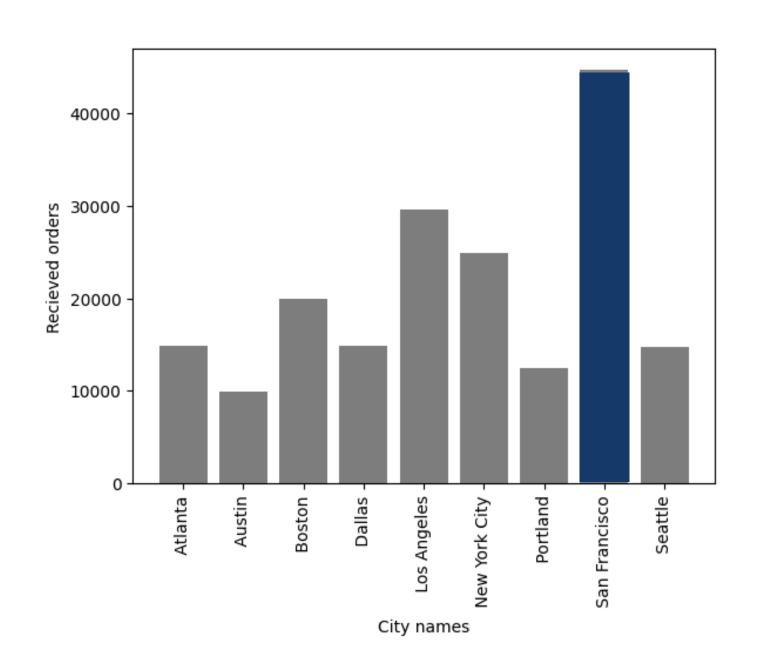
5 MILLION

Nombre total de ventes

34 MILLION

Le pic en décembre est dû aux achats de cadeaux pour les fêtes de fin d'année

Quel ville a réalisé le meilleur chiffre d'affaire?



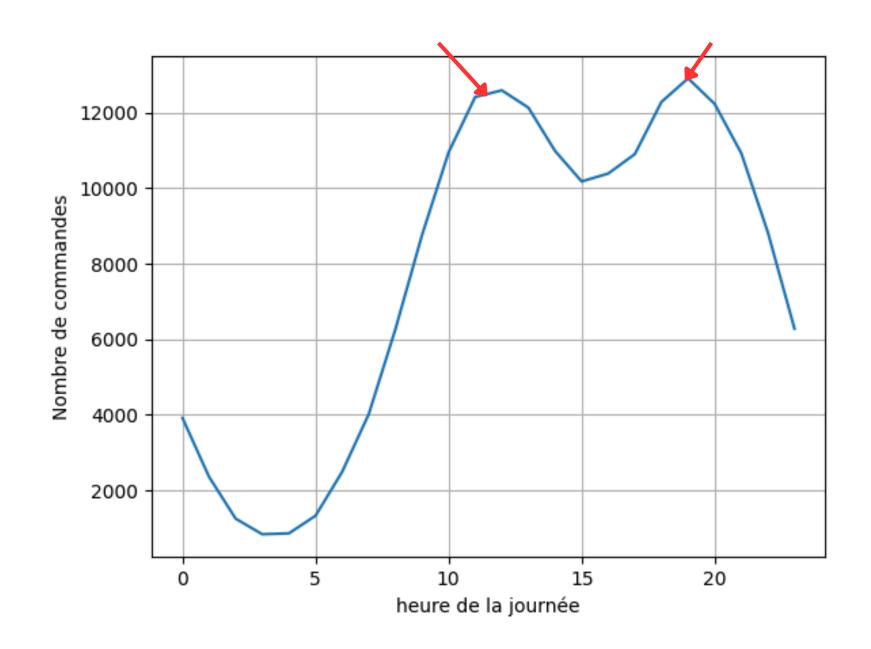
La ville avec le plus de vente

SAN FRANSISCO

Chiffre d'affaire

45 000 \$

Quand es ce que on peut mener une compagne publicitaire ?

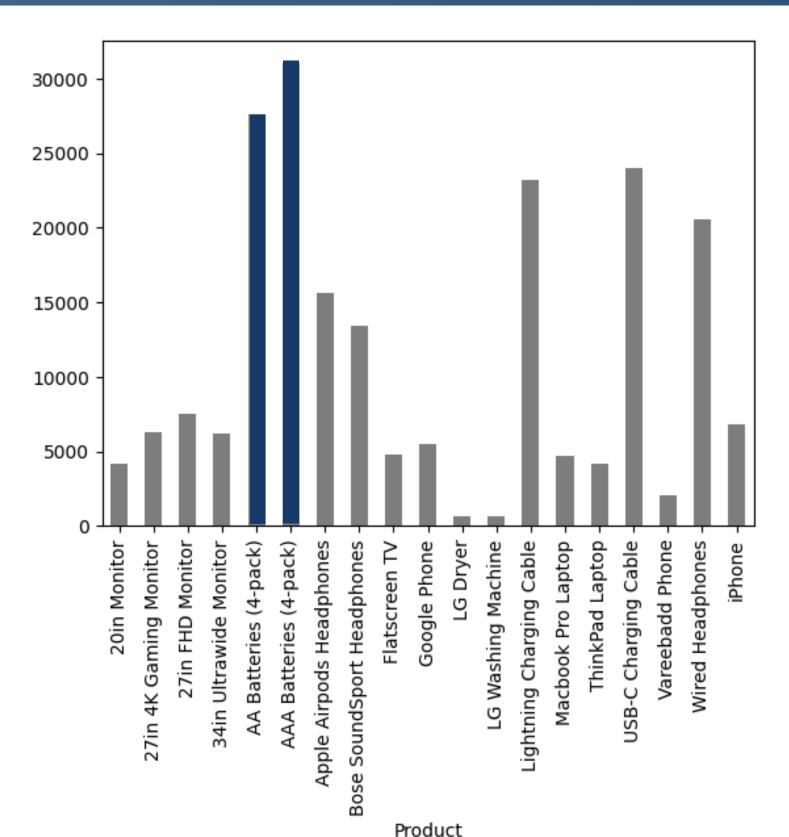


Le moment où il y a plus de commande

12H00 ET 19H00

Ce sont les meilleurs créneaux pour lancer une compagne publicitaire

Quel produits se vend le plus?



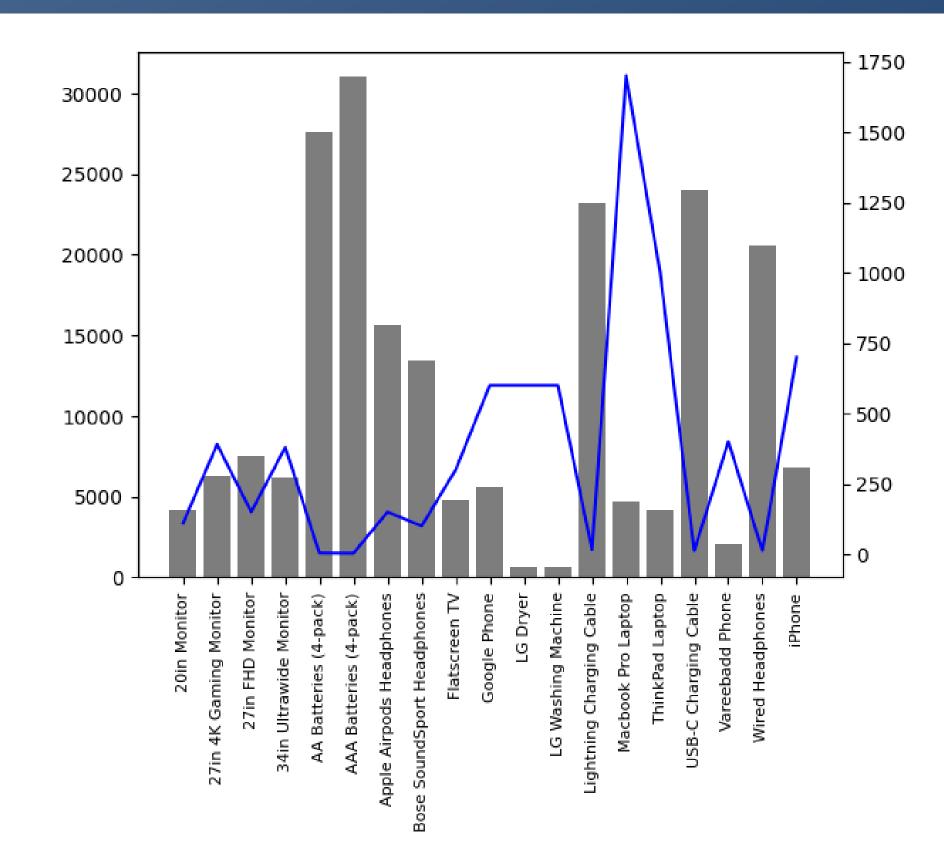
La produits les plus vendus

BATTERIES (AA ET AAA)

Quantités vendus

57 000

L'impact des prix sur la vente (courbe des prix en bleu)



On constate que les deux produits qui se vendent le plus sont également les **moins chères** dans ce magasin.

Quels sont les combinaisons de produits qui se vendent le plus ?

