

Gr. : TDDT

Nom du projet : analyser le comportement des clients et les ventes sur une plateforme E-commerce

Membres : Serdar VAROL , Hazem IBNMTAR, Lydia MOUTCHACHOU, Estaban BERETTI--PRENAN

Besoins et problèmes

A quel(s) besoin(s) ou problème(s) rencontrés par vos usagers votre solution va répondre ?

Les entreprises E-commerce ont besoin de mieux comprendre le comportement de leurs clients afin d'augmenter leurs ventes, fidéliser leur clientèle et adapter leurs stratégies marketing. Le problème actuel est le manque d'outils simples et intégrés pour analyser les données d'achat, les interactions sociales et la performance des vendeurs.

Usagers

Quels sont les différents usagers que votre solution va cibler ?

Notre solution cible principalement :

- Entreprises et vendeurs sur les plateformes E-commerce qui souhaitent optimiser leurs ventes
- Acheteurs qui bénéficieront d'une expérience plus fluide et personnalisée.
- Influenceurs et acteurs sociaux dont l'activité impacte directement les ventes (via followers, likes, wishlist).

Solutions existantes

Quelle(s) solution(s) existe(nt) déjà aujourd'hui pour répondre à ces besoins ? En quoi votre solution est-elle différente ?

Google Analytics : outil d'analyse des visites web.

Hotjar : analyse de l'expérience utilisateur (cartes de chaleur, feedback).

Mixpanel : suivi des comportements utilisateurs.

Différence de notre solution : elle combine ces approches en intégrant non seulement les données de navigation, mais aussi les facteurs sociaux (influenceurs, likes, wishlist) et la performance des vendeurs.

Notre solution

Vous pouvez insérer votre logo/visuels ici. Résumez votre solution en quelques mots succincts (proposition de valeur).



DataMood

Une plateforme d'analyse des données E-commerce qui permet

d'identifier le comportement des clients (habitudes d'achat, préférences, engagement),

d'optimiser les performances des vendeurs (suivi des produits listés vendus),

d'analyser l'impact des facteurs sociaux et de l'activité des utilisateurs.

Usages

Comment vos usagers vont-ils utiliser votre solution ? Qu'est-ce que cela changera pour eux ?

Les entreprises utilisent la solution pour adapter leur offre et leur stratégie marketing.

Les vendeurs suivent leurs performances en temps réel et ajustent leurs ventes.

Les acheteurs bénéficient d'une interface claire et optimisée, rendant leur parcours plus confortable.

Accès

Comment avez-vous optimisé le parcours utilisateur pour faciliter l'accès aux données/informations ?

Nous proposons une interface sobre, lisible et dynamique. Les données seront accessibles en temps réel grâce à un tableau de bord simplifié, permettant aux utilisateurs de naviguer facilement et de trouver rapidement l'information recherchée.

Base de données

Comment allez-vous récolter et préparer votre base de données (plusieurs sources, croisement de données, etc.) ? Quels sont vos sources d'importation des données ?

Base de données

Nous utiliserons le jeu de données Kaggle : <https://www.kaggle.com/datasets/jmmvutu/ecommerce-use-a-french-c2c-fashion-store>

Les données seront nettoyées, croisées et enrichies afin d'extraire les profils utilisateurs, les habitudes d'achat et les tendances de vente.