

# Analyse prédictive des ventes de distributeurs automatiques

Logan Watin

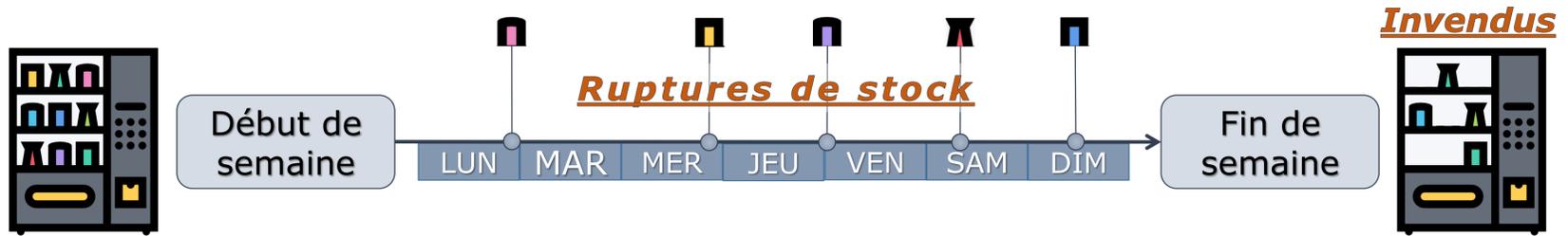
## Pouvons-nous prédire la demande des clients en ne sachant absolument rien d'eux ?

### Contexte

L'entreprise mandante possède un parc d'automates de distribution de plats pré-cuisinés dont les menus changent chaque semaine. Du fait que les paiements soient en liquide, le détail de leurs clients leur sont inconnu.

### Problématique

Les erreurs de prévisions des ventes ont un impact important sur la rentabilité de l'entreprise, que ce soit en raison des ventes manquées lors de ruptures de stock, ou au contraire lors de stocks d'invendus importants.



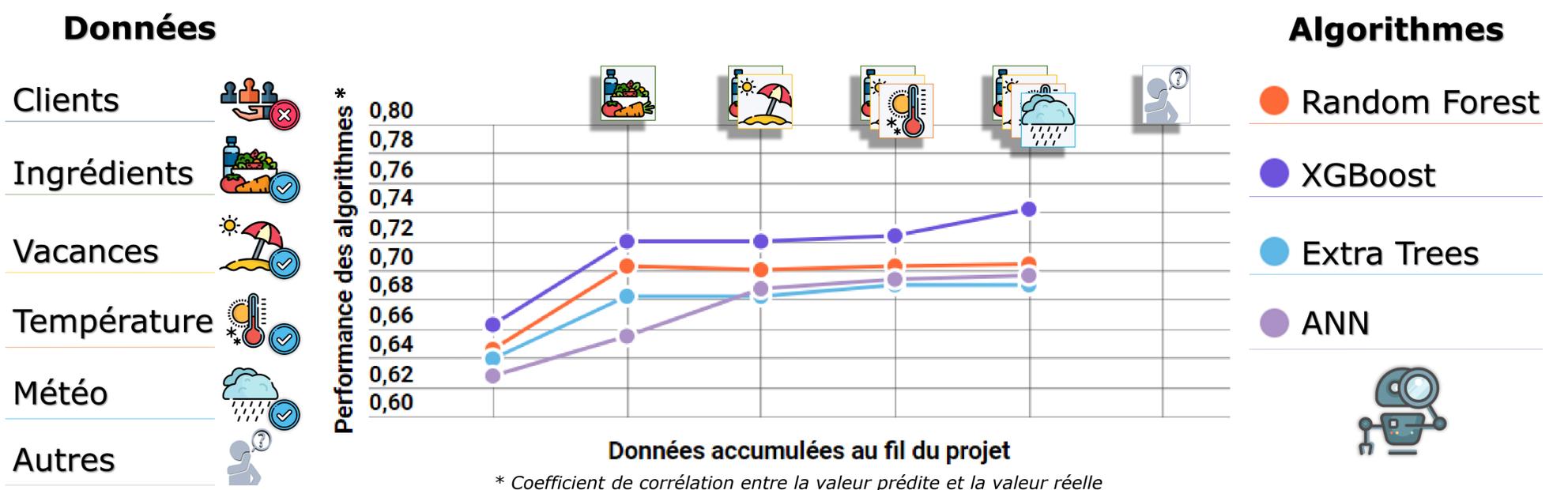
### Questions

1. Quelle quantité de chaque plat produire ?
2. Comment les répartir dans les différents distributeurs ?

### Solution Data Mining

Notre solution est de fournir un système d'aide à la décision utilisant un algorithme d'apprentissage qui prédit la demande pour chaque plat au cours d'une semaine.

## OUI ! Mais avec quelles données ?



## Et vous, quels facteurs influencent vos envies ?

### Références des images

<https://www.flaticon.com/> ; auteurs : VectorMarket, Nikita Golubev, FreePik, Skyclick