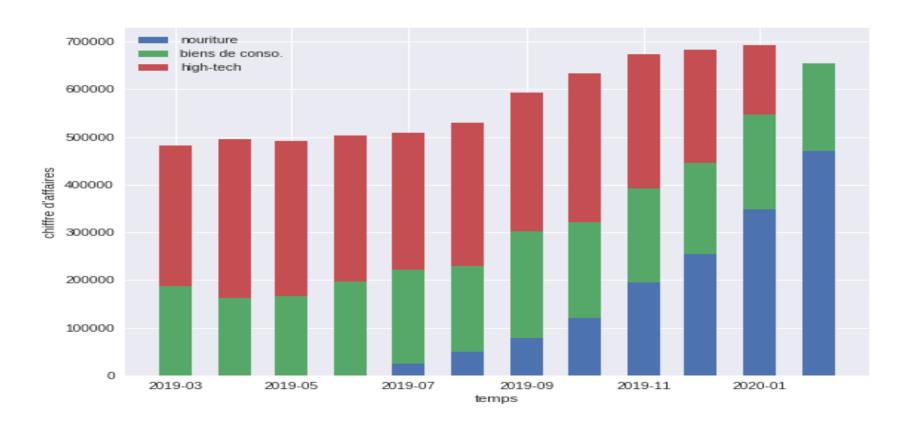
RAPPORT MARKETING



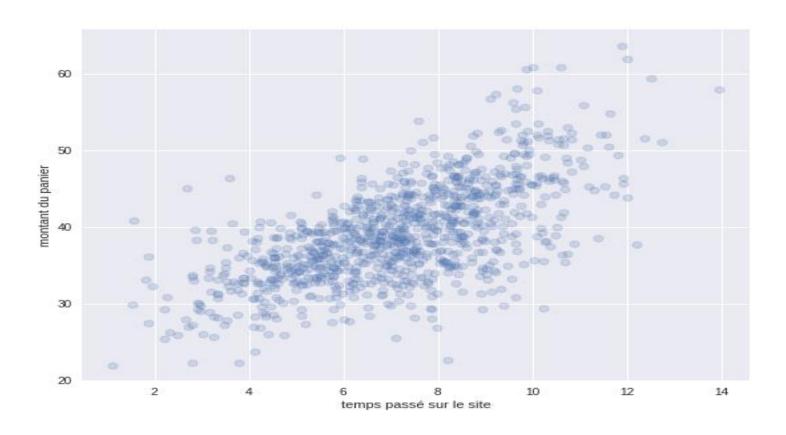
Proportion des ventes par catégorie de produit & évolution du chiffre d'affaires



(Graphique n°12)

- Apparition de la catégorie « Nourriture » en juillet 2019
- Part de plus en plus dominante de la catégorie « Nourriture » au cours du temps
- Disparition de la catégorie « High-Tech » en février 2020
- Baisse du CA à partir de février 2020

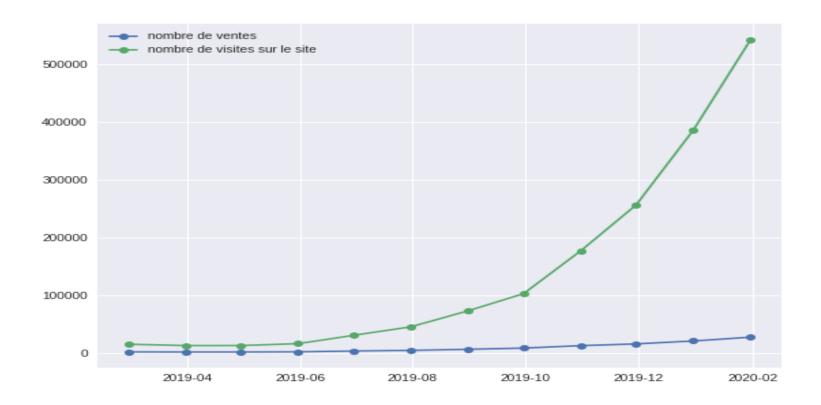
Montant des achats des clients (montant du panier)



(Graphique n°5)

- Le montant du panier a tendance à augmenter plus les visiteurs passent du temps sur le site

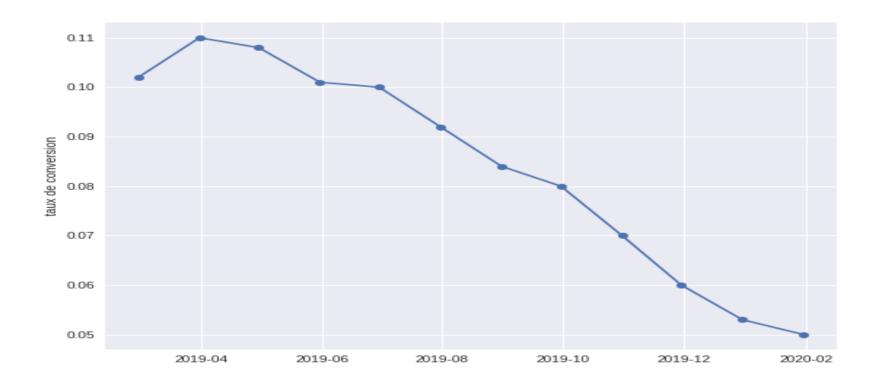
Evolution du nombre d'achats des clients & évolution du nombre de visites sur le site web au cours du temps



(Graphique n°2)

- Nombre de ventes et nombre de visites sensiblement identiques de mars 2019 à juin 2019
- Une nette et franche évolution du nombre de visites sur le site à partir d'octobre 2019
- Mais en parallèle une discrète évolution du nombre de ventes

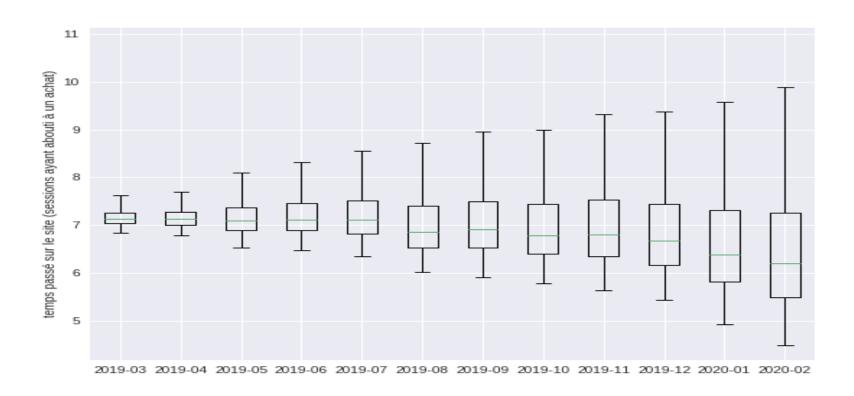
Evolution du ratio (nombre d'achats des clients) / (nombre de visites) au cours du temps



(Graphique n°3)

- Logiquement (cf graphique n°2), un taux de conversion en baisse

Temps passé par les visiteurs sur le site web (pour les sessions ayant abouti à un achat) & évolution de la variabilité du temps passé par les visiteurs sur le site web (pour les sessions ayant abouti à un achat)



(Graphique n°15)

- Une plus grande étendue (= plus de visites)
- Le temps médian passé sur le site est en baisse : plus de 7 minutes en mars 2019, aux alentours de 6 minutes en février 2020

Conclusion:

Une baisse du CA à partir de février 2020. En même temps que la disparition de la catégorie « High Tech ». On notera également une baisse du taux de conversion.

La catégorie « nourriture » prend une part plus importante dans le CA suite à son introduction en juillet 2019.

Néanmoins, le nombre de visiteurs sur le site a fortement augmenté.

Enfin, le montant moyen du panier a tendance a augmenté plus les visiteurs passent du temps sur le site.