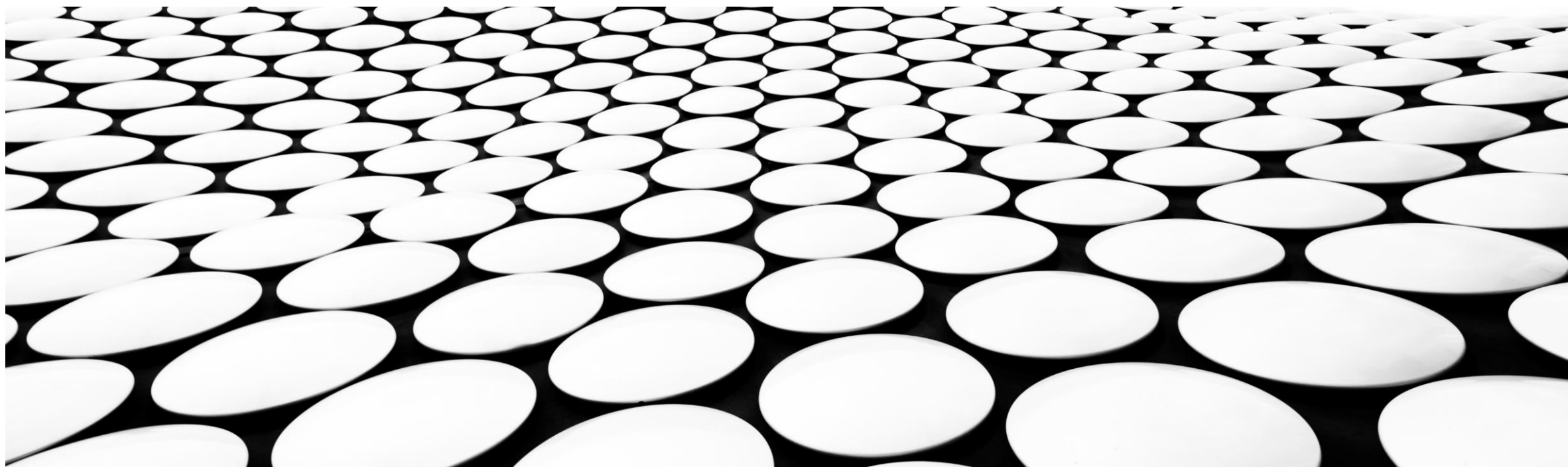




ANALYSE DES VENTES

FÉVRIER 2020





INTRODUCTION

Le travail consiste à effectuer le rapport mensuel des actions marketing de l'entreprise E-commerce (Le Grand Marché)

La première partie du travail fait l'analyse des chiffres clés : ventes, chiffre d'affaires, prix des produits afin de détecter l'anomalie du mois de février.

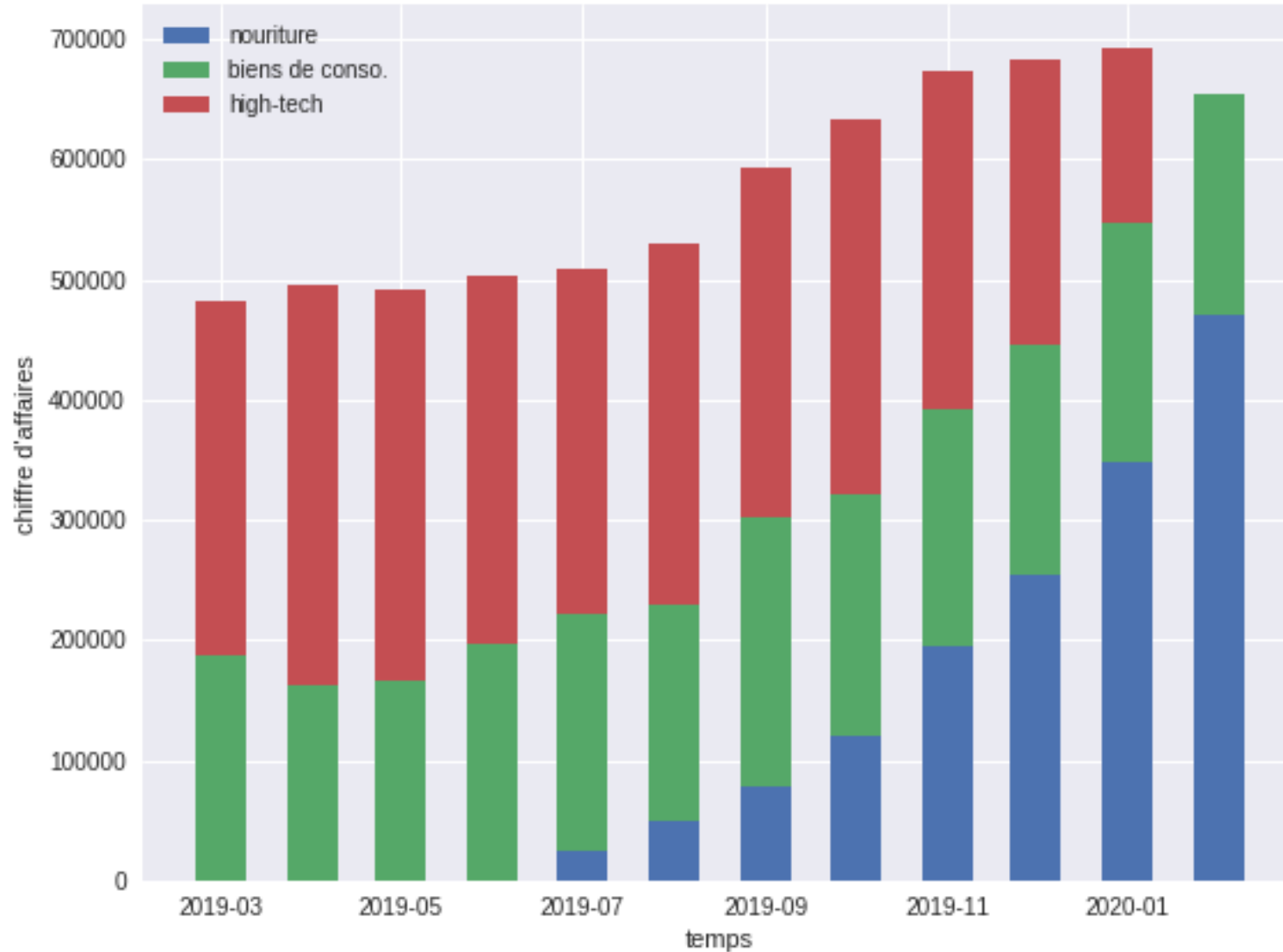
La deuxième partie consiste à faire l'analyse des données de clients affiliés pour faire des recommandations dans le but d'augmenter le chiffre d'affaire.



GRAPHE 12

Analyse:

Proportion des ventes par catégorie de produit

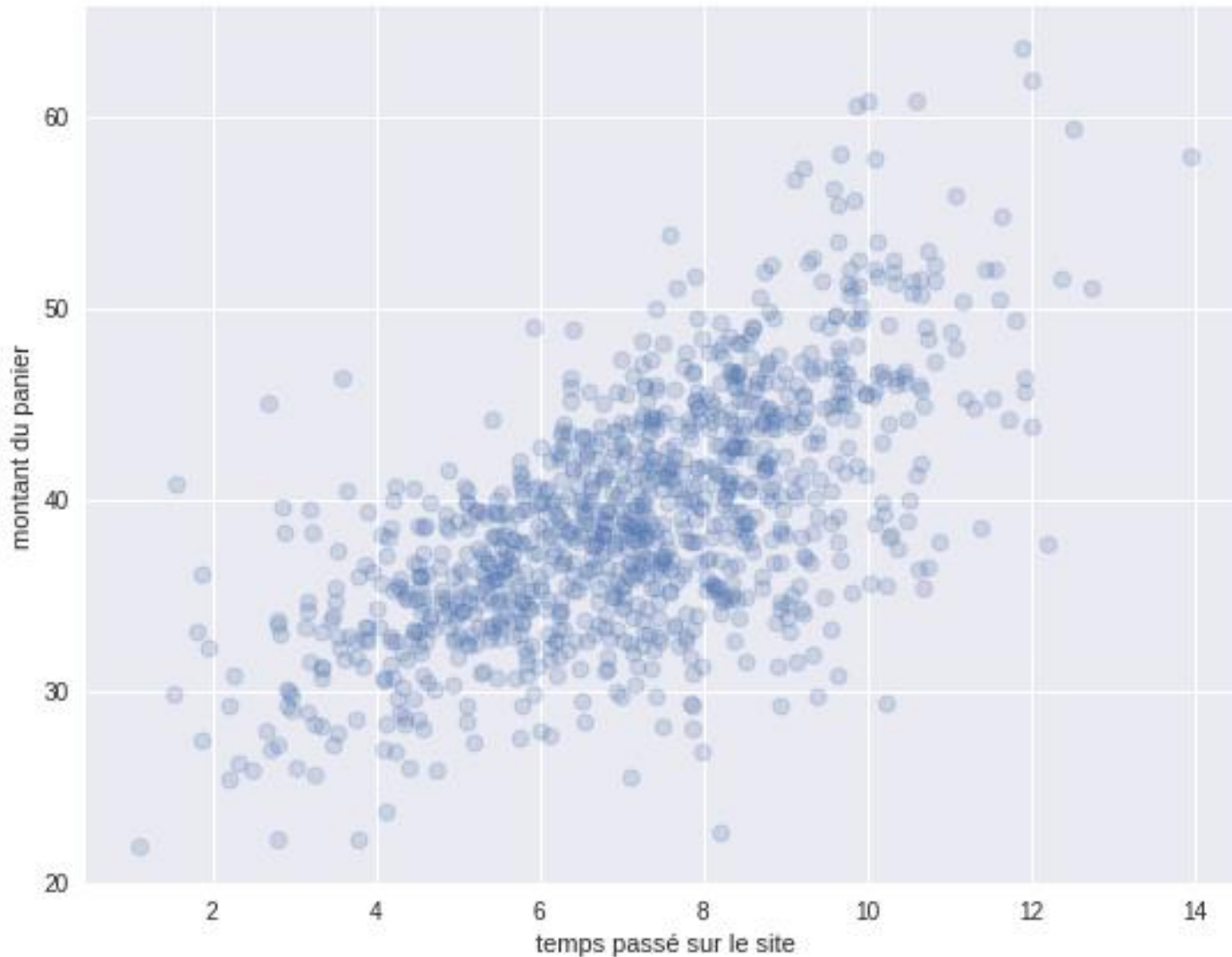


- Une augmentation du CA des produits nourriture de 6,8 %
- Absence des ventes de produits high tech le mois de Février
- une baisse de 1,5 % du CA pour la catégorie bien de conso.



Analyse: Montant des achats des clients (montant du panier)

GRAPHE 5

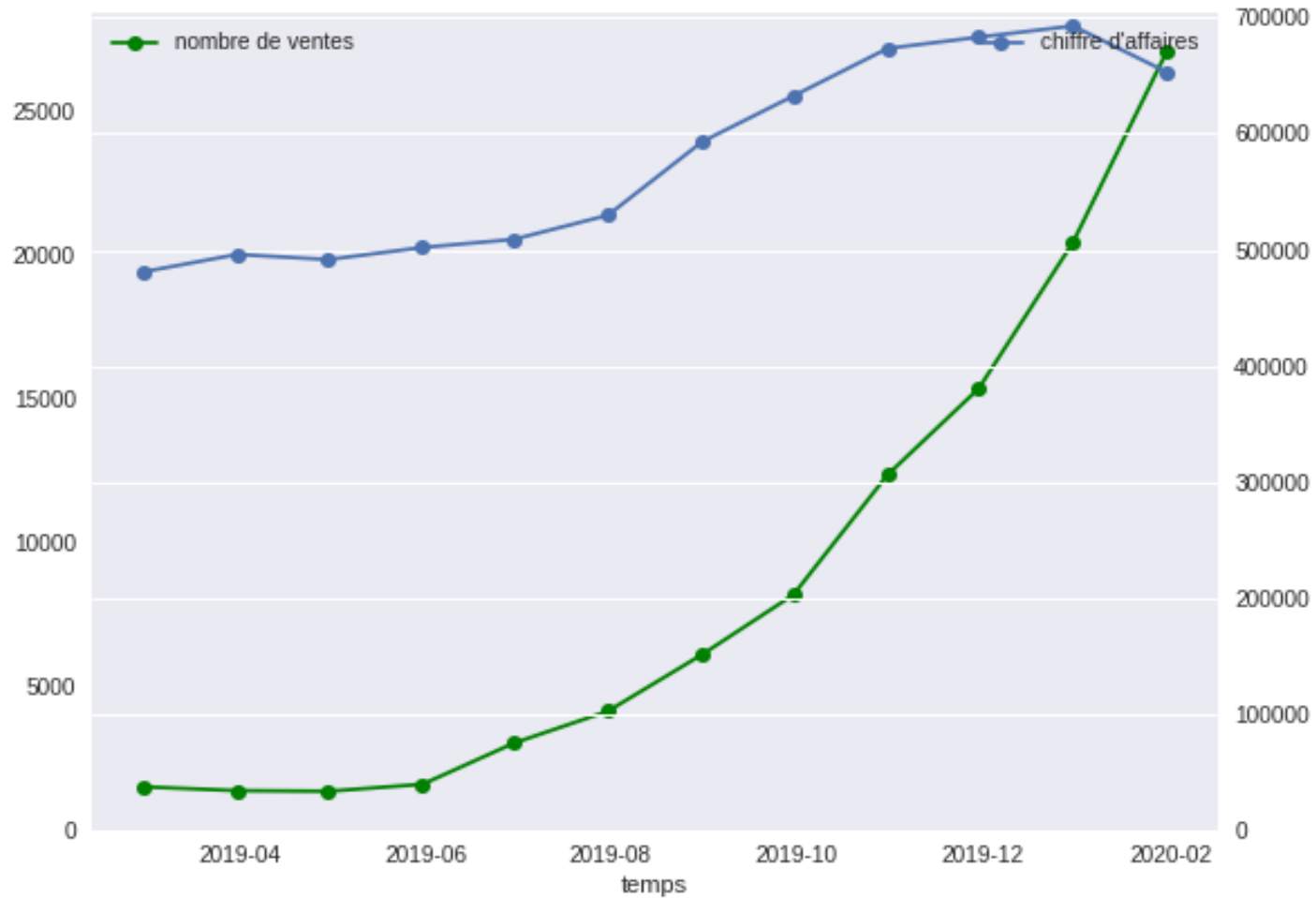


- Une corrélation positive entre le temps passé sur le site et le montant du panier



GRAPHE 1

Analyse: Évolution du Chiffre d'affaire total

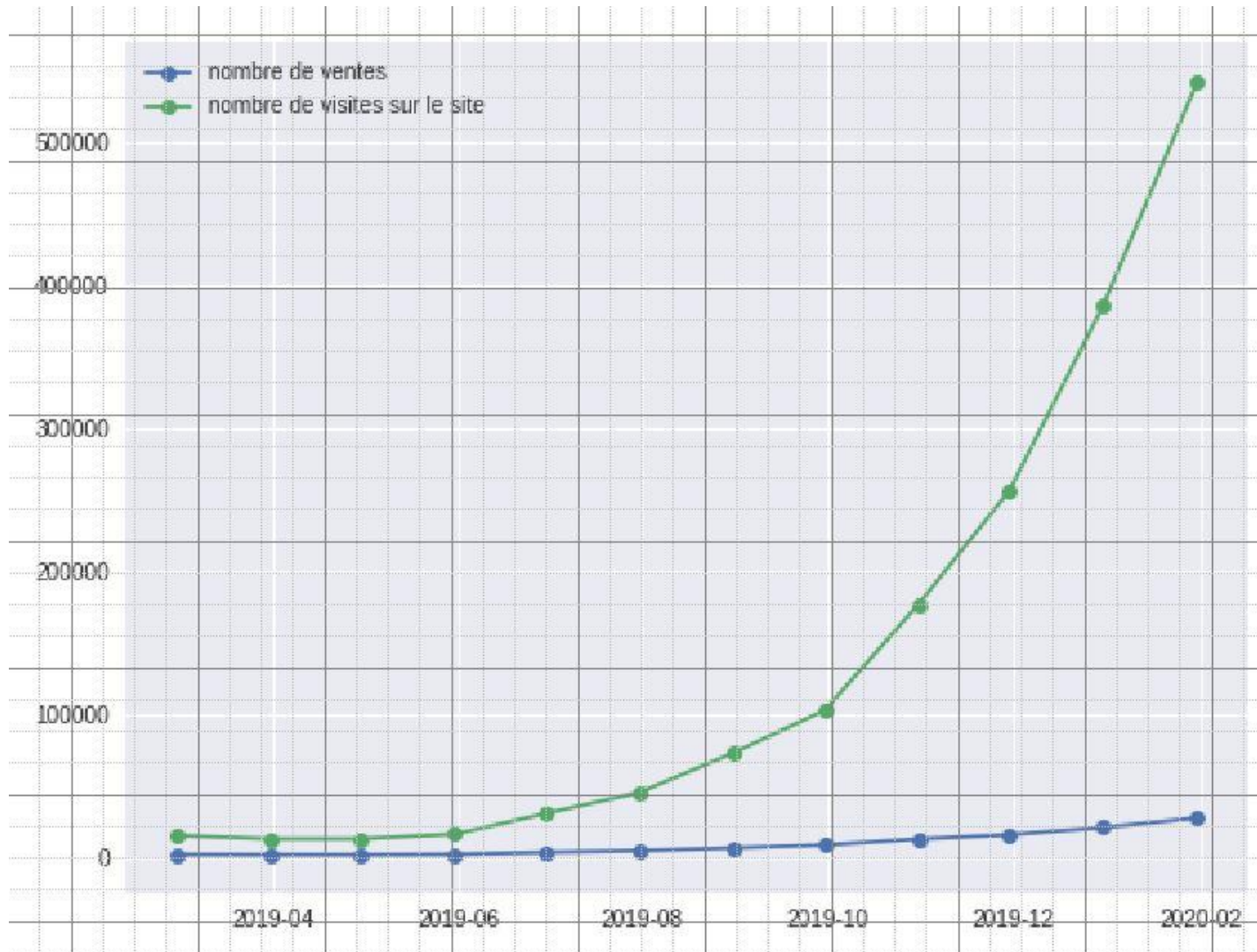


- Augmentation des nombre de ventes de 18%
- Diminution du chiffre d'affaire de 2,5%



Analyse: Évolution du nombre de visites et le nombre d'achats

GRAPHE 2

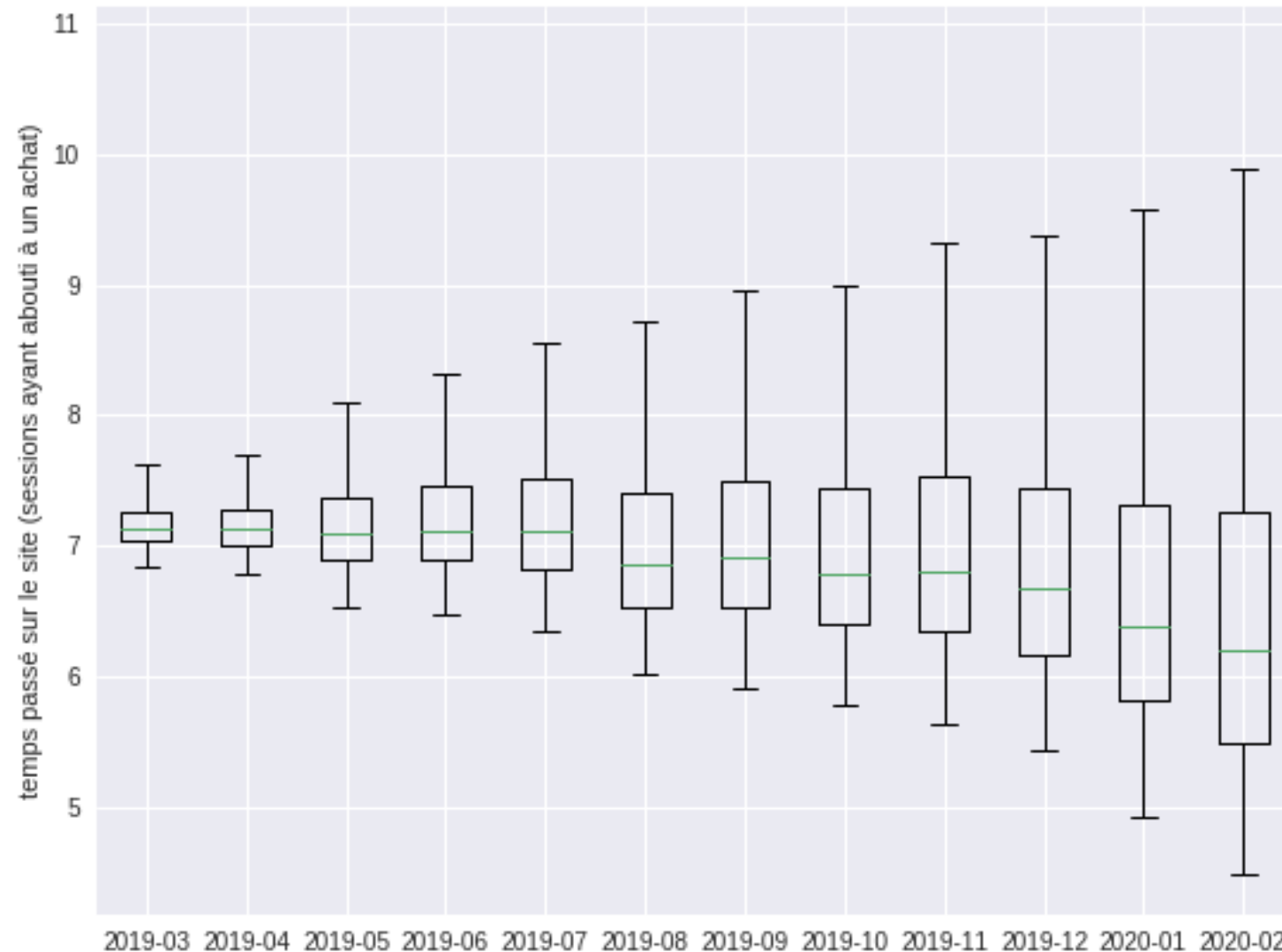


- le nombre d'achats des clients en croissance
- Le ratio (nombre d'achats des clients)/(nombre de visites) est décroissant, il est à 0.05 en février
- le nombre de visites sur le site web en forte croissance.



Analyse : les sessions ayant abouti à un achat

GRAPHE 15



- En mois de Février, le temps passé sur le site est en croissance, il varie entre 2 et 9,8
- Au moins 50 % des clients ont passé 6,2 min sur le site (la médiane) au mois de Février.



REMARQUES:

- On remarque que l'entreprise a délaissée les produits high tech en faveur des produits de nutrition, ce qui explique la baisse du chiffre d'affaire total vu le prix élevé des produits high tech.
- Du graphe.12 on peut faire la prédiction que le chiffre d'affaire des produits nutrition va augmenter d'avantage, par conséquent le CA total va augmenter dans les prochains mois.
- Le nombre de visites sur le site est en croissance, alors que le nombre d'achats en baisse



PRÉCONISATIONS:

- Pour une éventuelle augmentation du CA, réviser la décision du plan marketing en mettant en vente des produits high tech a faible coût comme les accessoires pour augmenter le taux de conversion et par conséquent le Chiffre d’Affaire total.