

A|S

ADATA SOLUTIONS

*one data, our priority*



## PROBLÉMATIQUE

Comment fournir un dashboard dynamique,  
facilement actualisable et qui vous permettra de  
visualiser vos performances en temps réel ?



A|S

ADATA SOLUTIONS

*one data, our priority*

- **INTRODUCTION**
  - **VENTES -RH**
    - **LOGISTIQUE - RH**
      - **FINANCES- RH**
        - **RECOMMANDATIONS**
          - **REMERCIEMENTS EQUIPE**

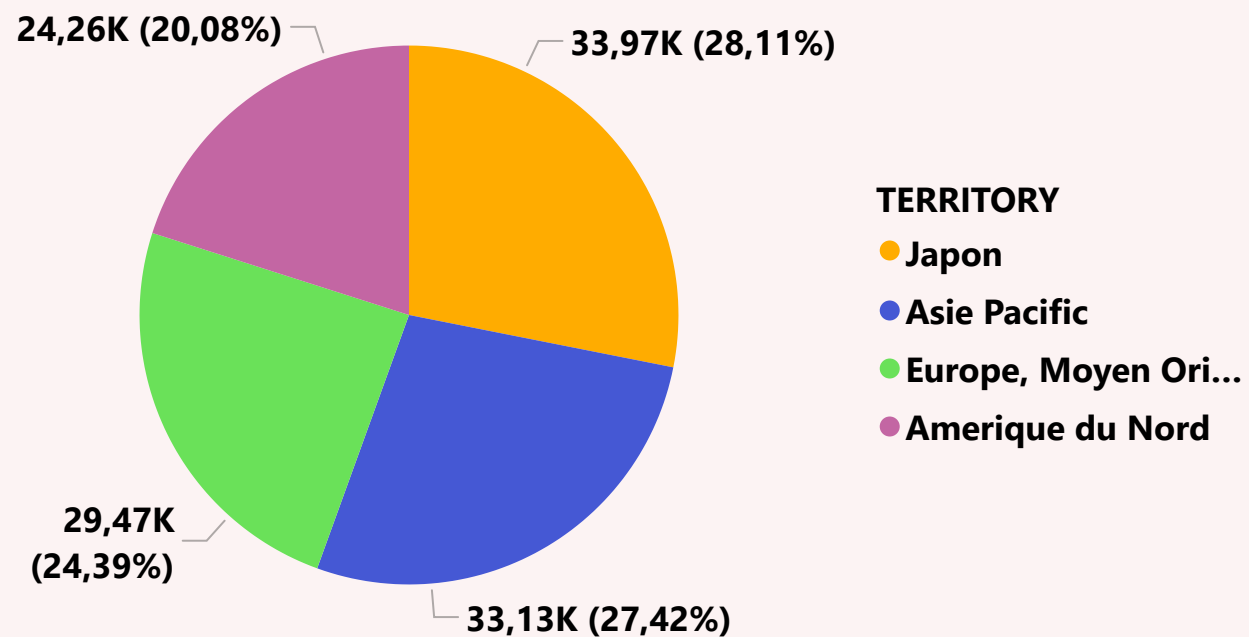
## VENTES DASHBOARD FULL INSIGHT



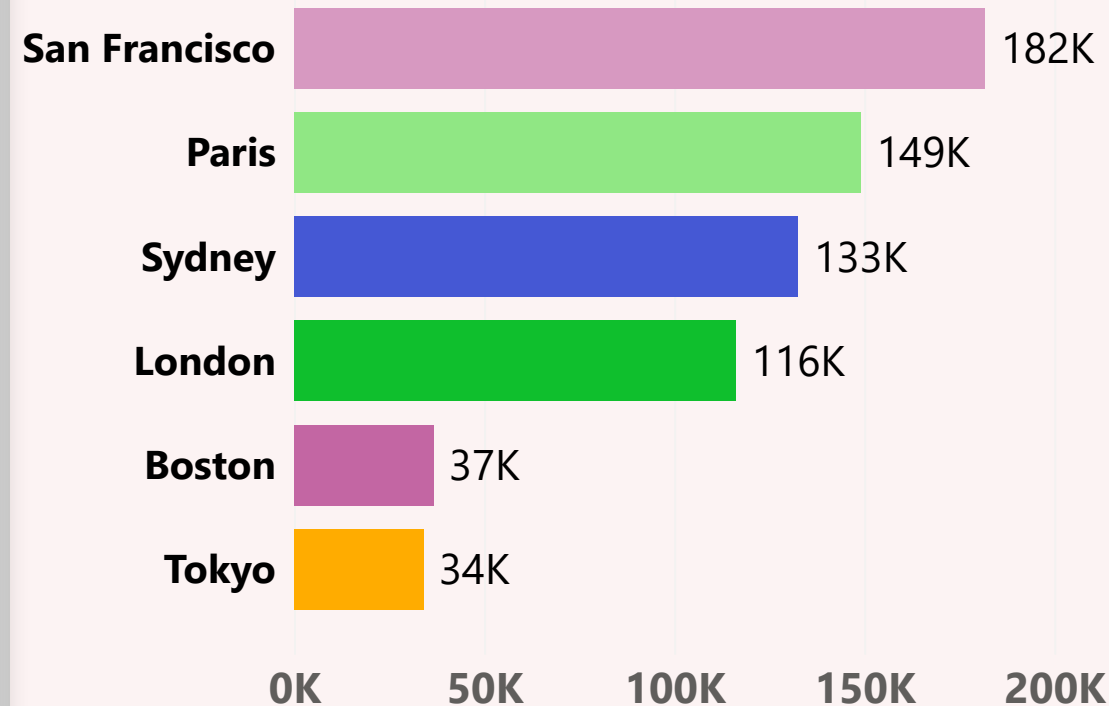
# 650,02K

TOTAL DES VENTES Q1 2024

### PANIER MOYEN DES COMMANDES CLIENTS

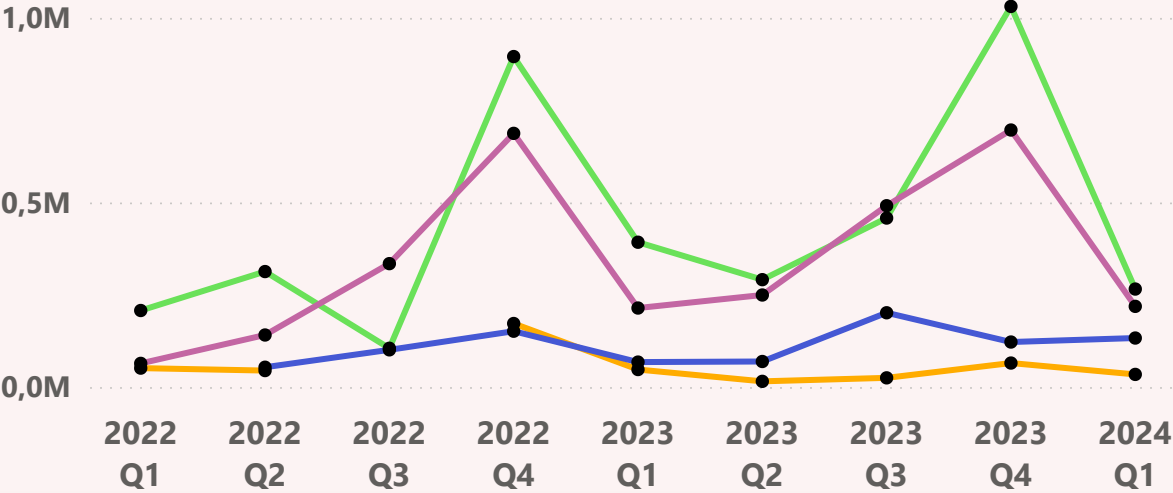


### CA PAR BUREAU

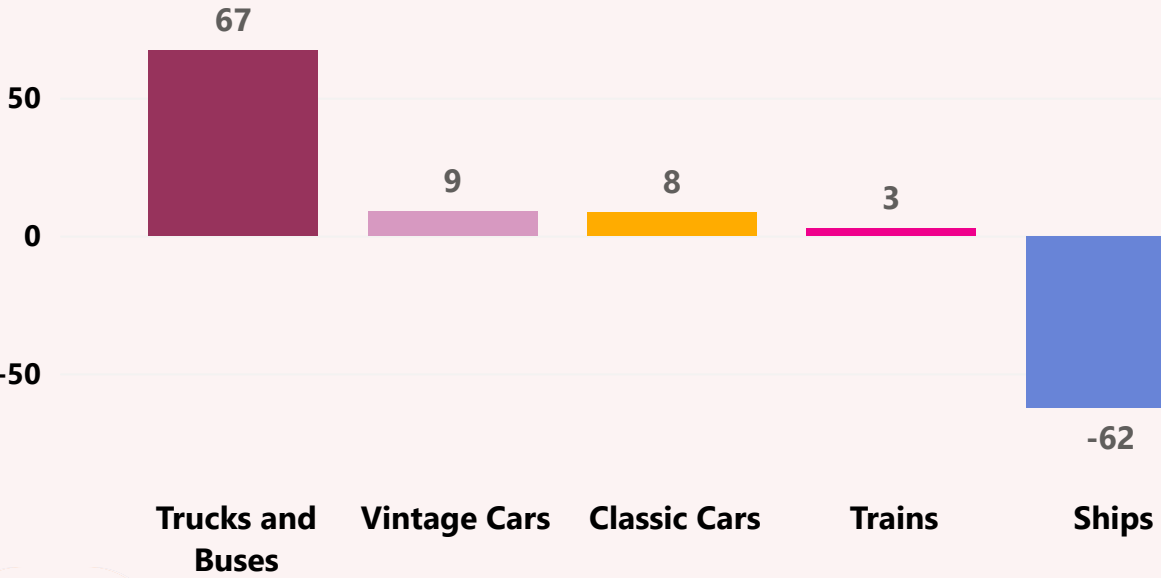


### CA PAR TRIMESTRE ET PAR TERRITOIRE

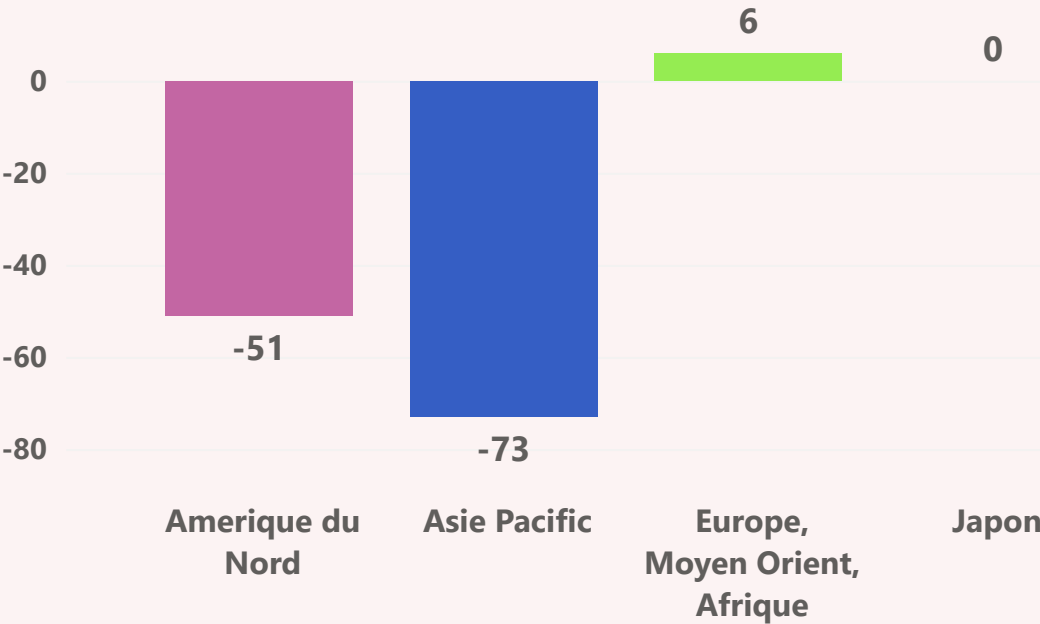
TERRITOIRE Japon Europe, Moyen Orie... Asie Pacific Amerique du ...



### TAUX D'EVOLUTION DU CA PAR CATEGORIE ET PAR TRIMESTRE

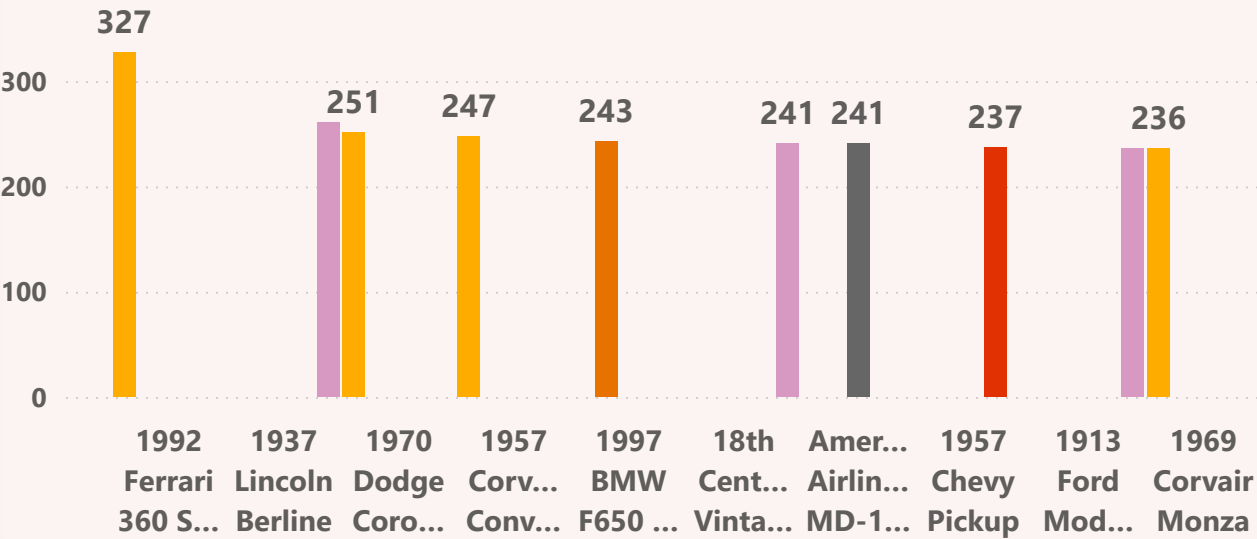


### TAUX D'EVOLUTION DU CA PAR TRIMESTRE ET TERRITOIRE



### TOP - 10 PRODUITS LES PLUS VENDUS

CATEGORIES Classic Cars Motorcycles Planes Trucks and Buses Vintage Cars



LOGISTIQUE  
DASHBOARD

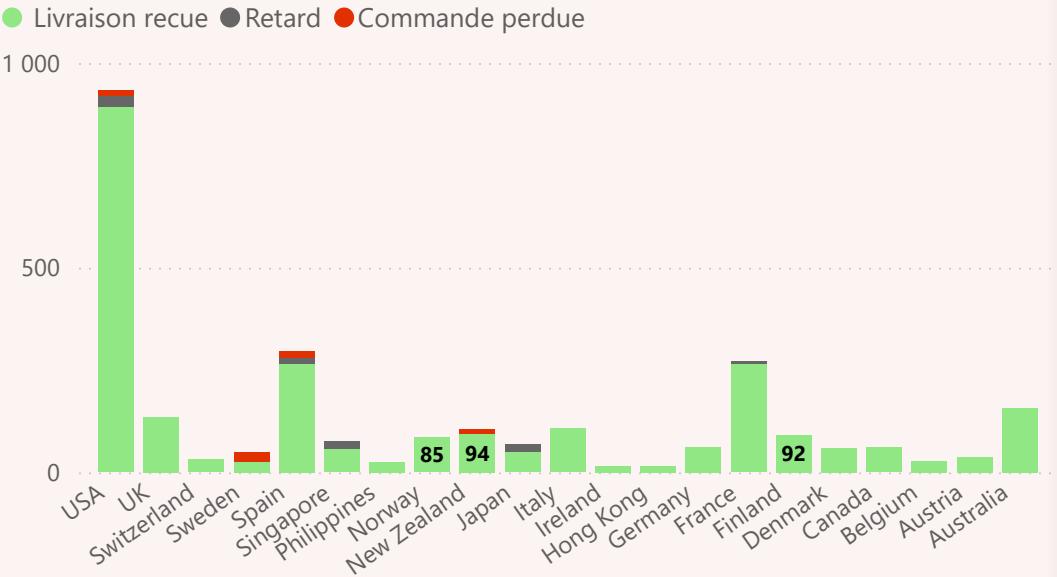
34,28

Taux\_retard\_livraison

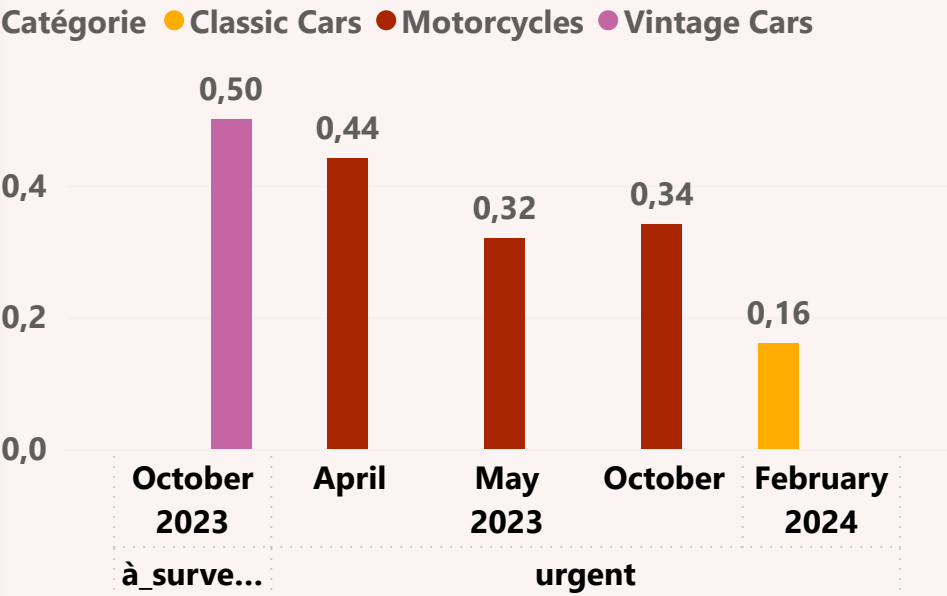
879,0...

PERTE STOCK MORT

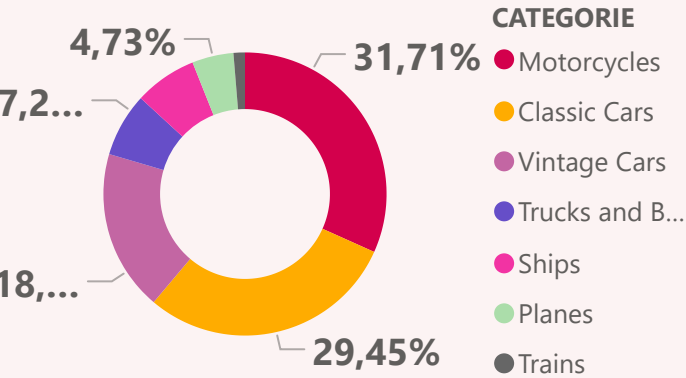
TAUX DE PERTE ET RETARD DE LIVRAISON



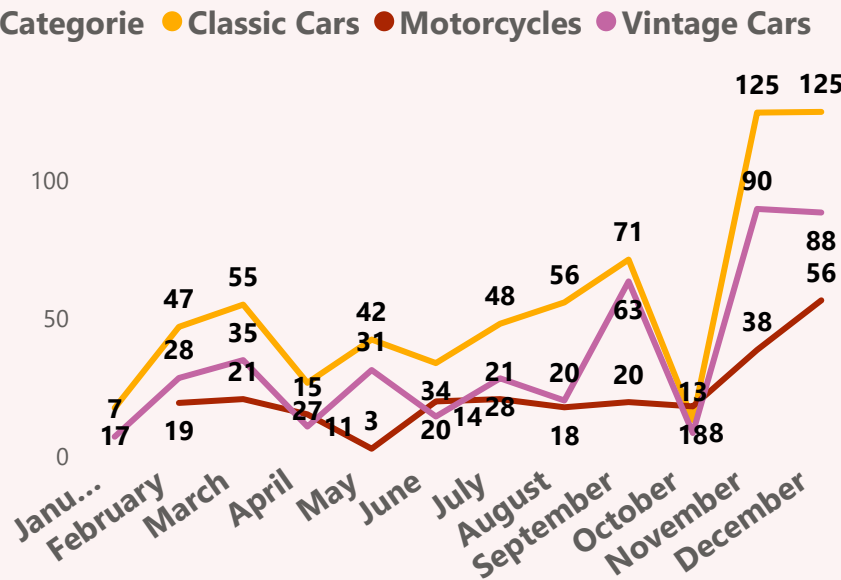
STOCK DES PRODUITS SOUS SEUIL CRITIQUE



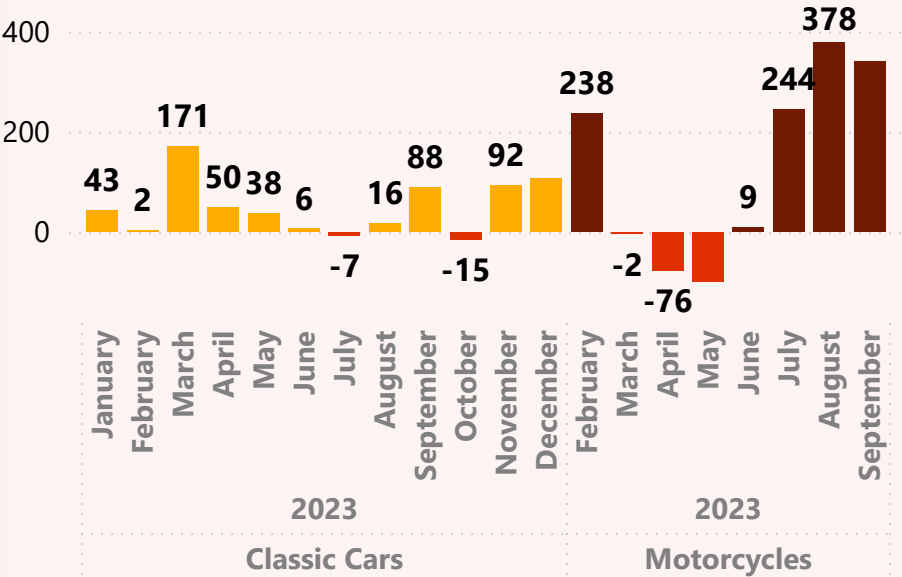
TAUX D'ECOULEMENT PAR CATEGORIE



TAUX D'ECOULEMENT DES STOCKS



CONSOMMATION DE STOCK PAR MOIS





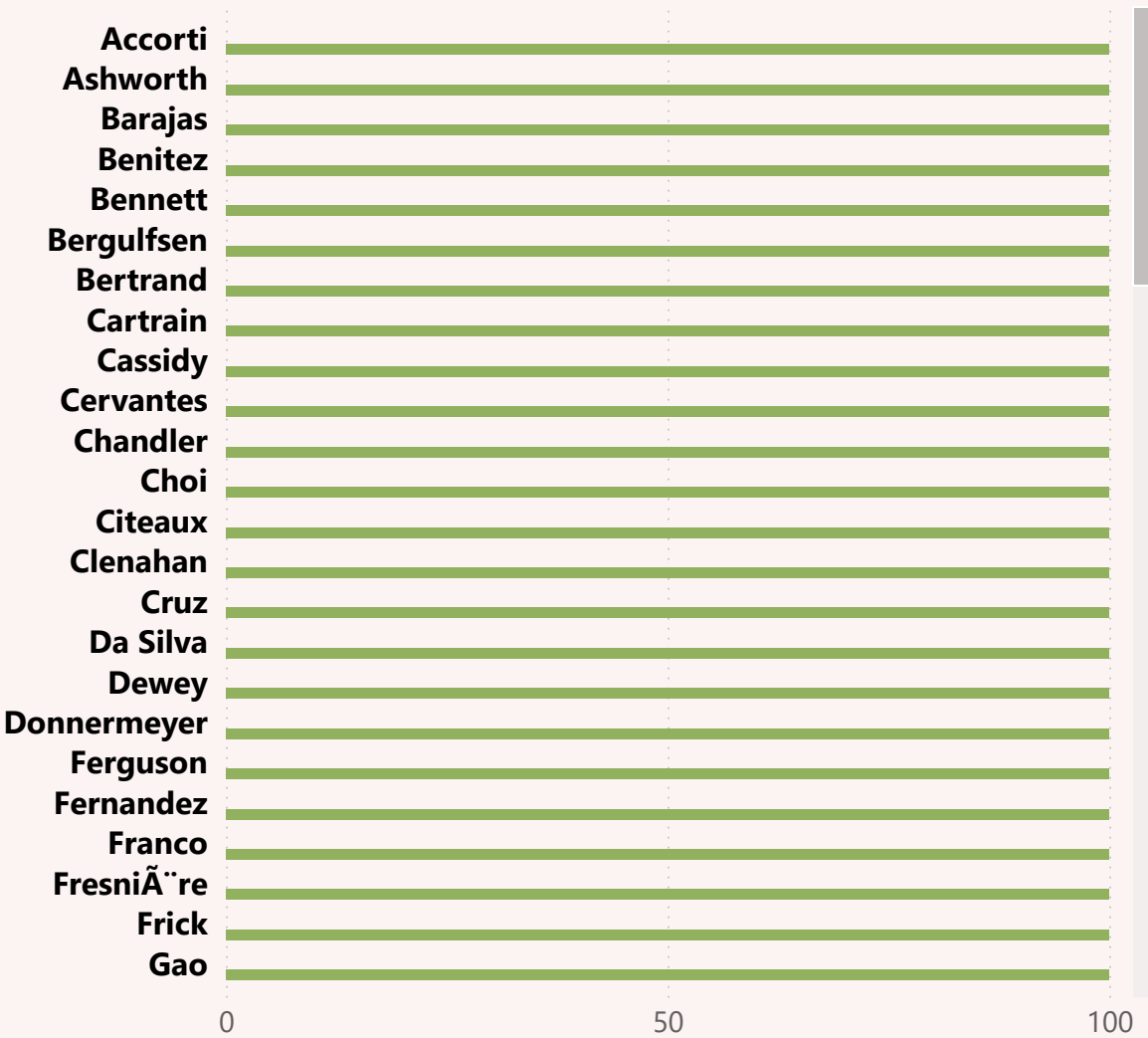
# LOGISTIQUE DASHBOARD

8,24K

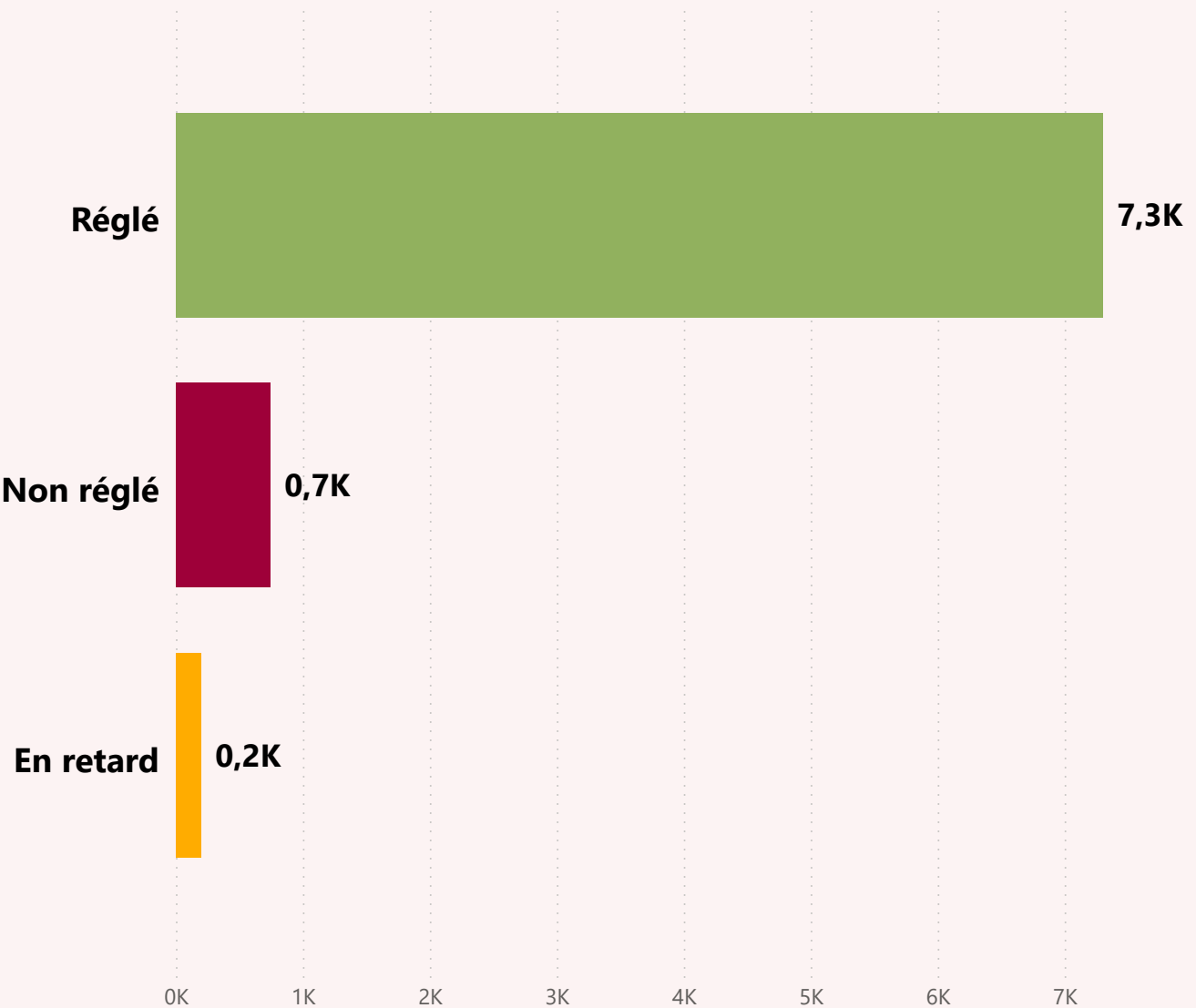
Sum of taux\_payment

## TAUX DE PAIEMENT PAR EMPLOYE

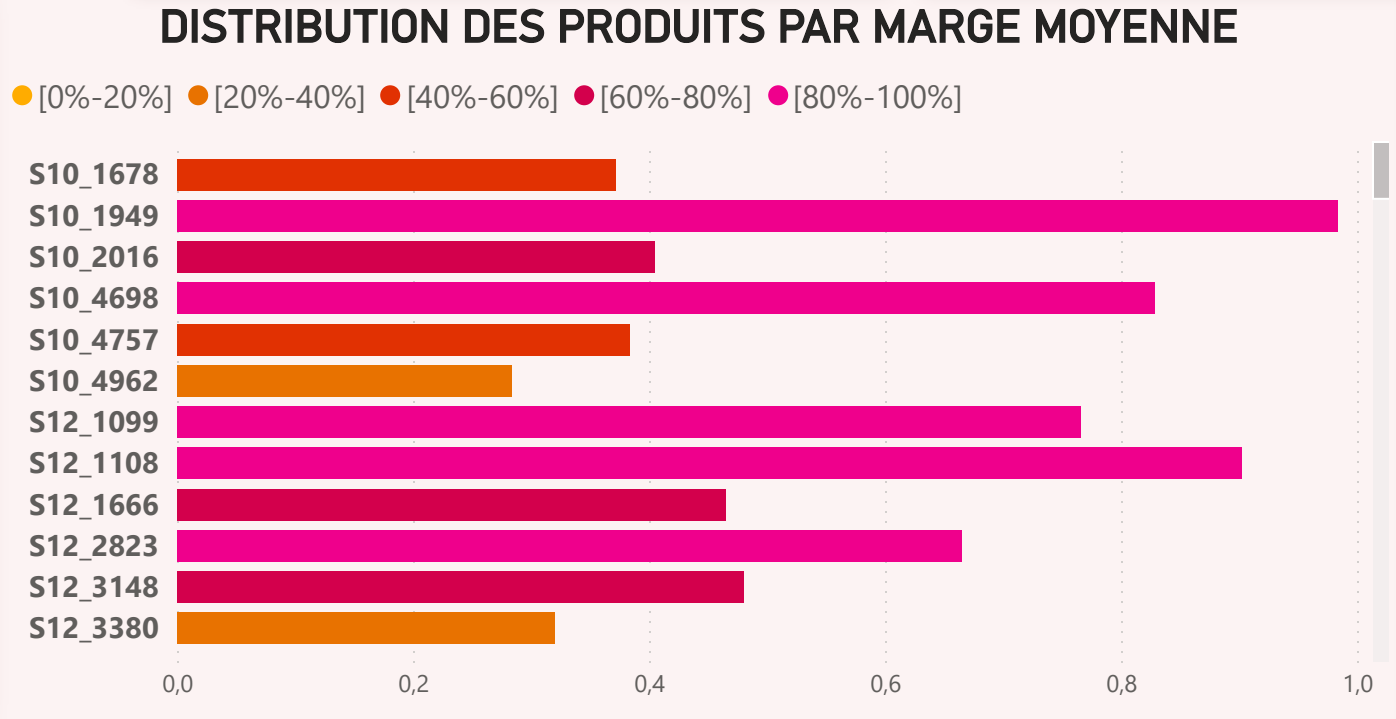
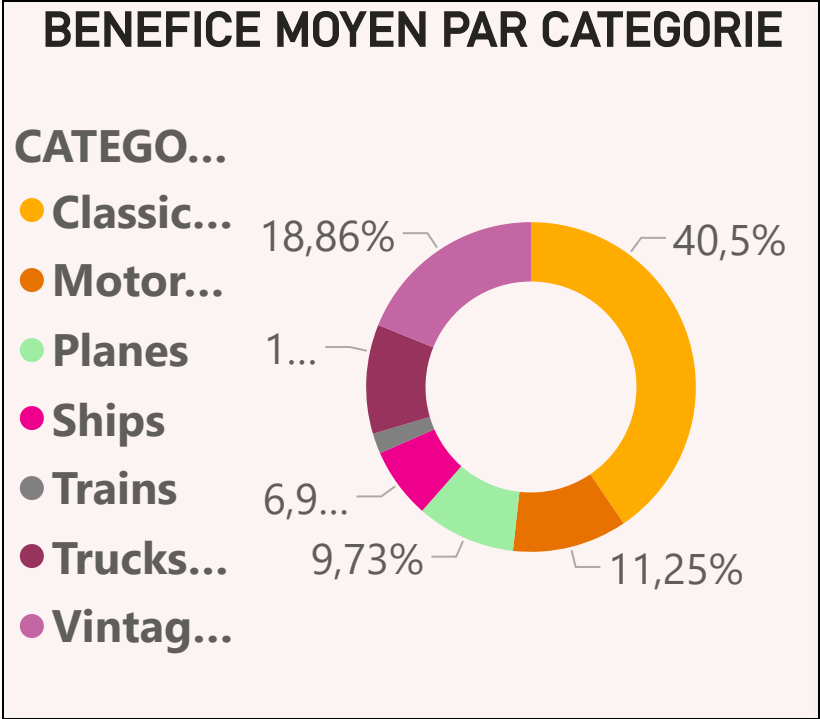
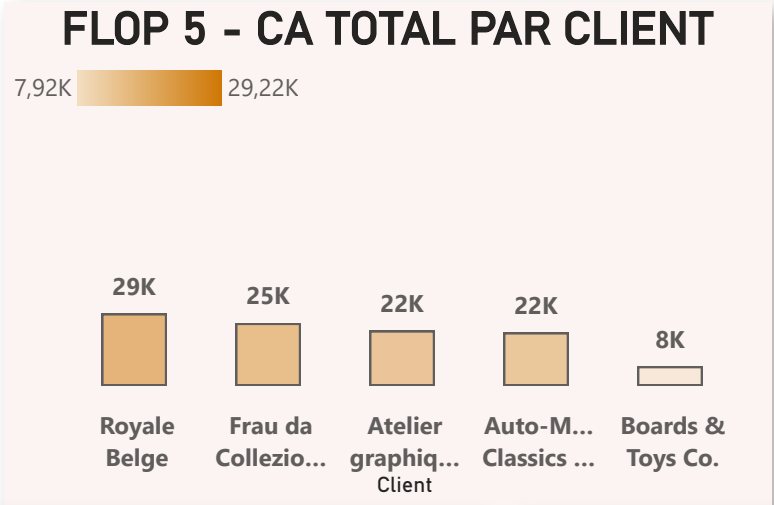
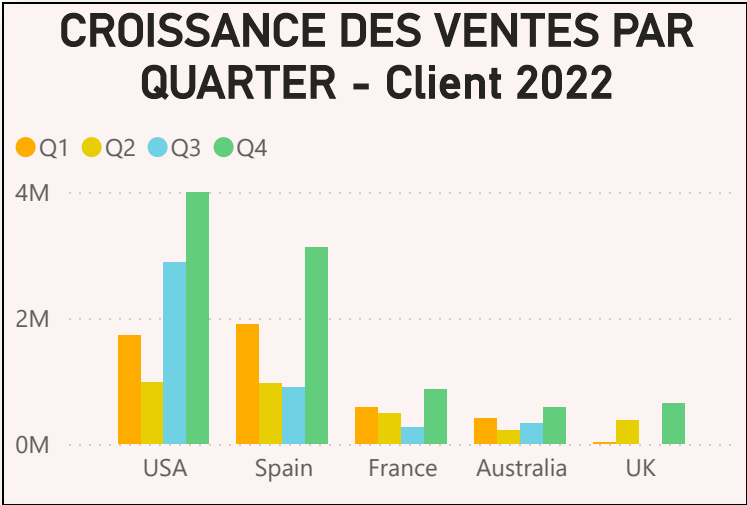
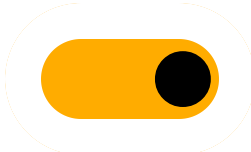
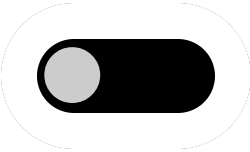
Etat\_paiement ● En retard ● Non réglé ● Réglé



## TAUX DE PAIEMENT



# FINANCE DASHBOARD



- #### CATEGORIES
- Classic Cars
  - Motorcycles
  - Planes
  - Ships
  - Trains
  - Trucks and Buses

# FINANCE DASHBOARD

30,9%

credit Limit sur montant rest...

101,00

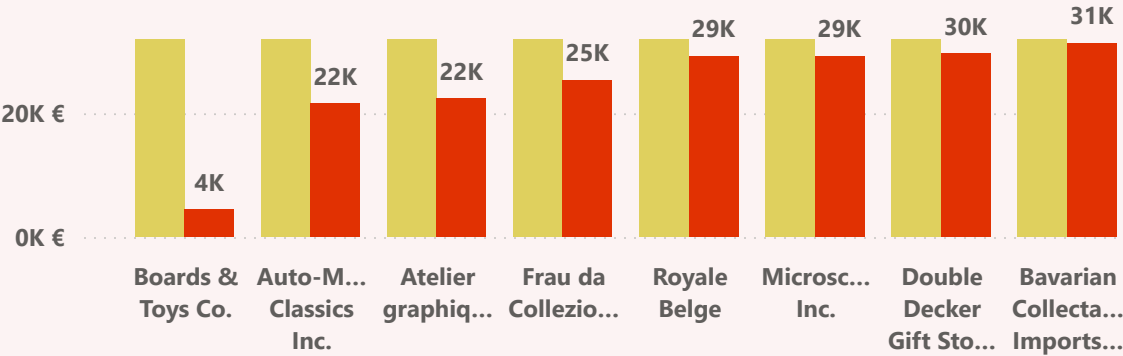
CA par Employee

2535

Nombre de Clients par Employés

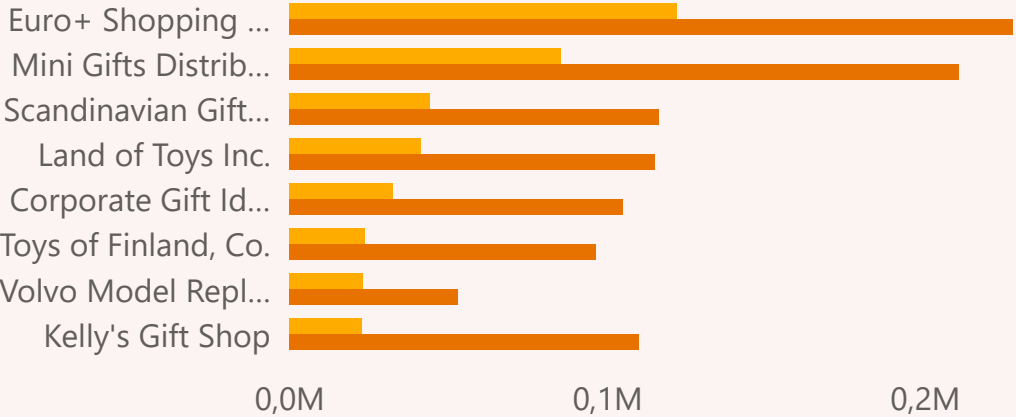
## Montant Moyen des Paiements / Moyenne Entreprise

CA MOYEN CA CLIENT

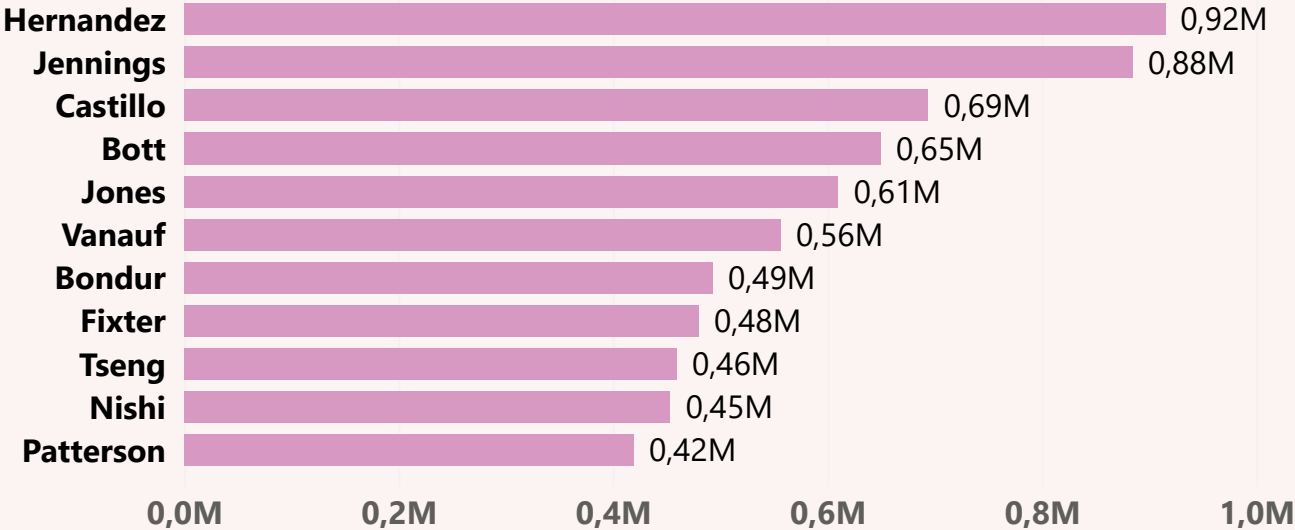


## Credit Limit - Clients en recouvrement

Montant dû Credit Limit par Client



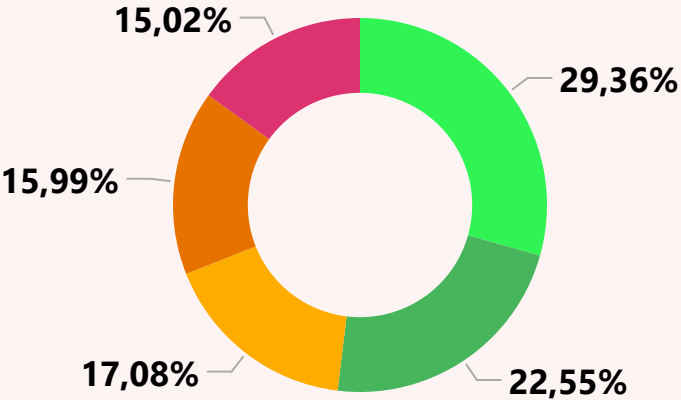
## RH- CA PAR EMPLOYES



## RH-CA PAR EMPLOYES

### Employees

- Leslie
- Gerard
- Pamela
- Larry
- Barry



# **RECOMMANDATION GENERALE**

## **RESSOURCES HUMAINES - FORMER LES EQUIPES LOCALES**

- ENVISAGER des programmes de formation intensive de vos équipes pour renforcer les compétences des Sales rep en mettant en avant des techniques de vente adaptées.
- APPORTER un soutien au management aux Sales en sous performance
- TOP SALES : alléger leur portefeuille de Flop Clients pour allouer davantage de ressources en temps et qualité de suivi auprès des TOP clients.

## **VENTE - OPTIMISATION DU PARCOURS DE VENTE/CAMPAGNES MKT CIBLEES**

- TOKYO : lancement de campagnes pour augmenter le nombre de clients, offres de bienvenue, collaboration avec des marques locales HDG
- BOSTON : créer des promotions pour attirer les prospects sensibles au prix : réductions, produits en lot ou programmes de fidélité.
- POUR STIMULER à la fois le panier moyen et le CA global, concentrer les ressources sur les territoires et bureaux performants
- INTENSIFIER LES EFFORTS MKT sur les best-sellers et rationaliser les produits moins performants
- AMERIQUE DU NORD et ASIE PACIFIQUE Redynamiser ces territoires en baisse avec des campagnes adaptées et une réévaluation des offres
- ENQUETE DE SATISFACTION auprès des clients pour relancer vos ventes (identifier les freins et les opportunités d'amélioration)

## **LOGISTIQUE - SUPPRESSION DE STOCK MORT**

- JAPON , SINGAPOUR, SUEDE: Au vu des problèmes de livraison rencontrés , Je recommande de retirer les catégories TRAINS et SHIPS.
- ADAPTER STRAT MARKETING durant les événements saisonniers en ciblant les pays organisateurs.
- ASSURER L'APPROVISIONNEMENT des catégories phares en fin de saison en prévision de la croissance forte en Q4.

## **FINANCE - STRATEGIE D'ACCOUNT MANAGEMENT**

- AJUSTER SES STOCKS aux tendances saisonnières et aux prévisions de croissance
- IDENTIFIER DES SHEMAS et des corrélations complexes >> avantage commercial décisif
- REVISER les stratégies
- ALLOUER les ressources