

Exucative Summary

Nous avons pris la décision d'arrêter de vendre du matériel high-tech il y a 4 mois pour vendre plus de nourriture.

Quelles sont les conséquences pour l'entreprises aujourd'hui ?

Insight et recommandation:

La nourriture attire une clientèle beaucoup plus nombreuse et beaucoup plus active :

- *Acheter des nouveaux serveurs*

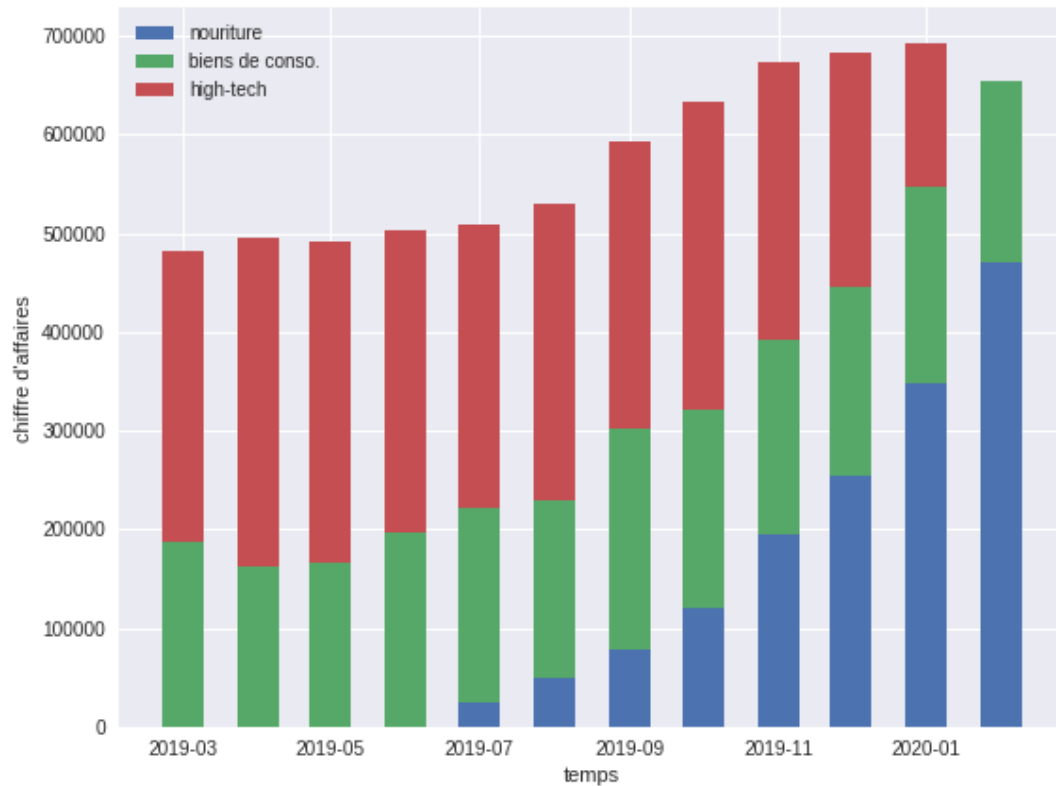
Le client qui vient voir la nourriture sur notre site achète rarement:

- Améliorer notre site pour que le client soit plus incité à acheter

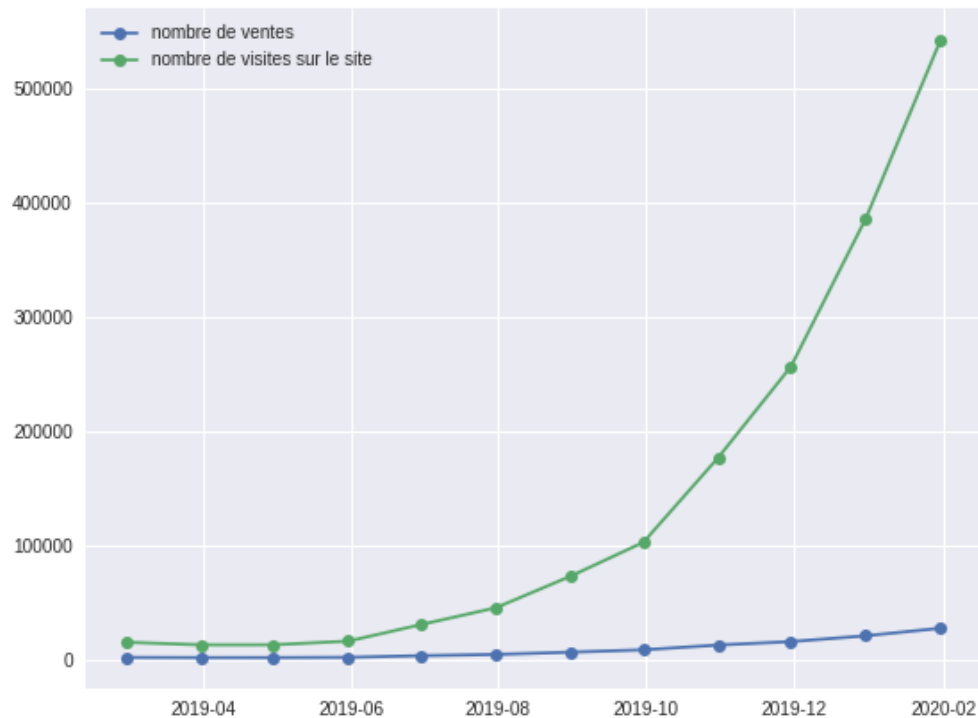
Le client qui vient sur un site voire de la nourriture n'achètera pas autre chose :

- Arrêter la vente de bien de consommation

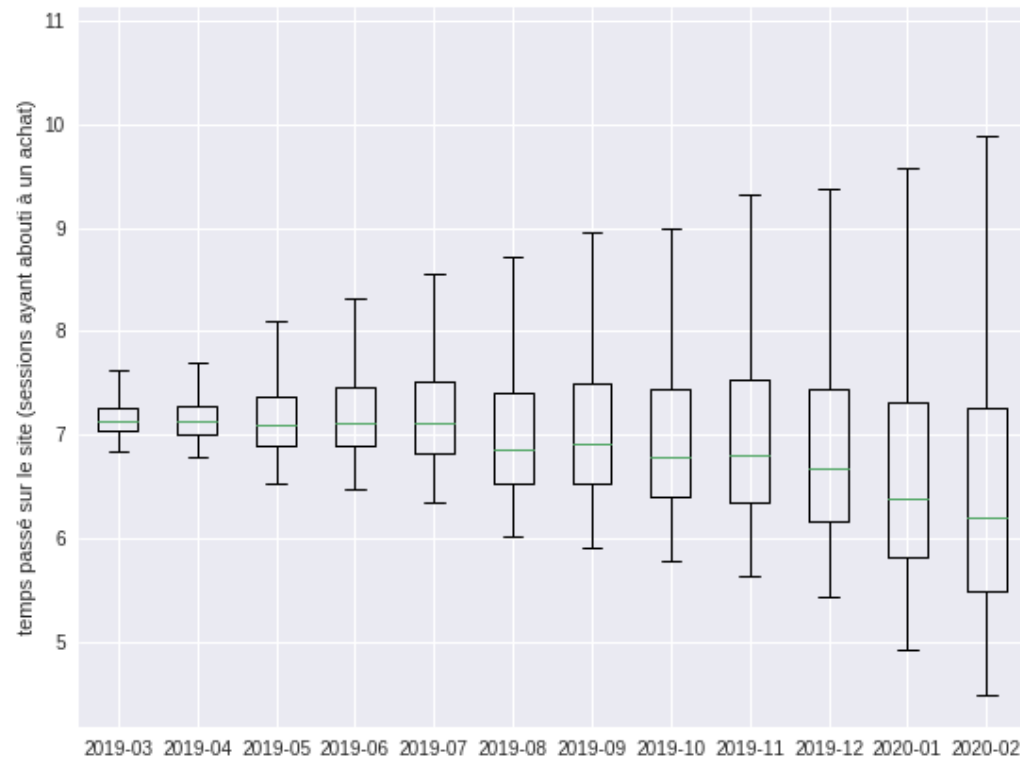
L'entreprise subit sa première baisse de chiffre d'affaire depuis 1 an



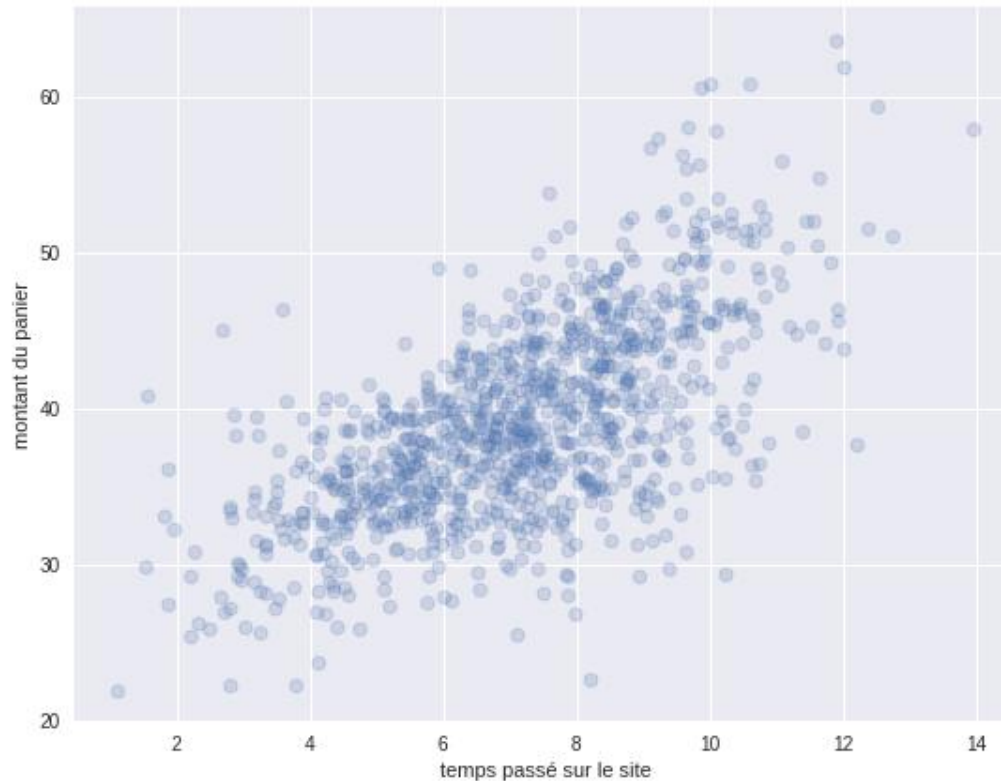
Le nombre de vente augmente, le nombre de visite explose



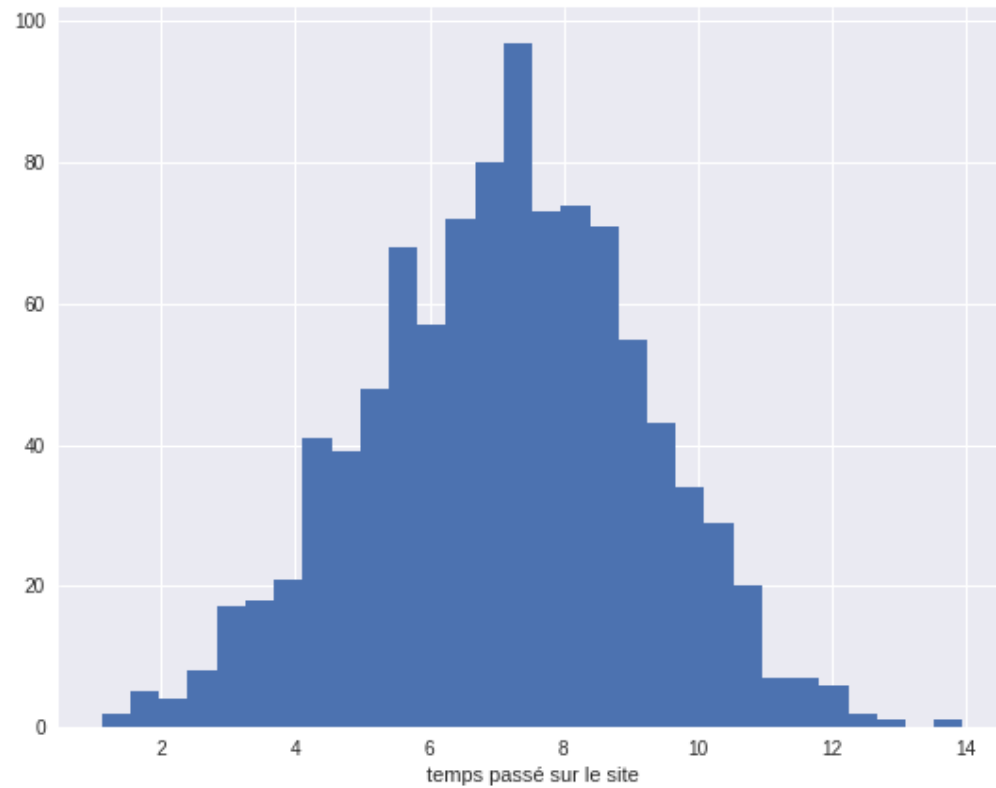
Le temps passé pour un achat est bien plus variable qu'il y a un an



Le montant du panier augmente
proportionnellement en fonction du
temps passé sur le site



Certains clients restent plus dix minutes sur le site



Conclusion

- **Il faut régler les problèmes de notre site web.**
 - *Acheter des nouveaux serveurs, déconnecter les clients dont le panier est vide après 10 minute et les clients inactifs pour éviter la saturation du serveur.*
 - *Amélioré la qualité des suggestions, faire des pub plus efficace à l'intérieur du site et faire des promo pour que nos clients dépenses plus et plus souvent.*
 - *Améliorer la mise en valeur de nos produit et/ou diminuer nos prix pour augmenter le nombre d'achat par visite.*
- **Pas d'inquiétude pour le chiffre d'affaire il devrait repartir à la hausse.**
 - *Si les ventes de nourriture continuent à augmenter, nous pourrons arrêter la vente de biens de consommation qui sont moins rentable et qui nuisent à la clarté de notre offre.*