

Slide 1 :

Vente de nourriture à la place de HT && ventes et visite en forte hausse

=> La nourriture attire une clientèle bcp plus nombreuse et bcp plus active

=> saturation du serveur

⇒ il faut acheter de nouveaux serveurs

Nbrvi par achat multiplié par 2 <= Le client qui vient voir la nourriture sur notre site achète rarement

<=le site n'est pas assez incitatif manque de pub, promo et suggestion, produit trop cher et/ou mal mis en valeur (concurrence plus élevé dans le secteur de la nourriture) , le client ne trouve pas ce qu'il veut

⇒ Il faut améliorer l'image, le descriptif et/ou le prix de nos produits de nourriture

⇒ il faut revoir le site pour que le client soit plus incité a acheter (suggestion, pub, promo....)

⇒ Il faut élargir notre gamme de nourriture

Slide 2 :

Pas d'achat de HT depuis 4 mois => pas de stock aujourd'hui => pas de vente => CA en baisse

Mais CA nourriture en hausse régulière => CA mois prochain = CA mois précédent && CA mois suivant = nouveau record de CA

CA bien de conso reste constant alors que bcp plus de visite sur le site

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

⇒ Il faut arrêter l'achat de bien de conso

Slide 3 :

Le client qui vient acheter de produits HT ou conso, sait ce qu'il veut, il effectue 1 seul achat important, il réfléchit un peu avant l'achat.

Nouveaux client qui achète de la nourriture && un temps passé bcp plus variable

=> Le client qui achète de la nourriture achète un nombre de produit variable

Médiane en baisse => Beaucoup de client semble acheter peu de produit

⇒ Il faut faire en sorte que le client achète plsr produit avec des suggestions adaptées selon ce qu'il vient d'acheter

Slide 4 :

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

=>

{ La différence de temps s'explique simplement par le fait que le client qui achète plusieurs produit
{ met plus de temps que l'acheteur qui n'en n'achète qu'un

ou

{ **plus le client de nourriture reste sur le site plus il achète de produit**

=> Il faut calculer combien de client achète après avoir cliqué sur une suggestion ou une pub pour savoir laquelle est vrai

Si la 2em explication est vraie :

⇒ il faut revoir le site pour que le client reste plus longtemps
(suggestion, pub, promo....)

Slide 5

Certain client reste plus de dix minutes && les clients qui achètent reste moins de 10 minutes

=> **Le client qui reste plus de dix minutes n'achète jamais**

⇒ Il faut déconnecter les gens qui ne mettent rien dans leur panier
après 10 minutes et les gens inactifs