



Scrum Master : Pablo

Product Owner : Alexis

Team Members : Lucas & Tia

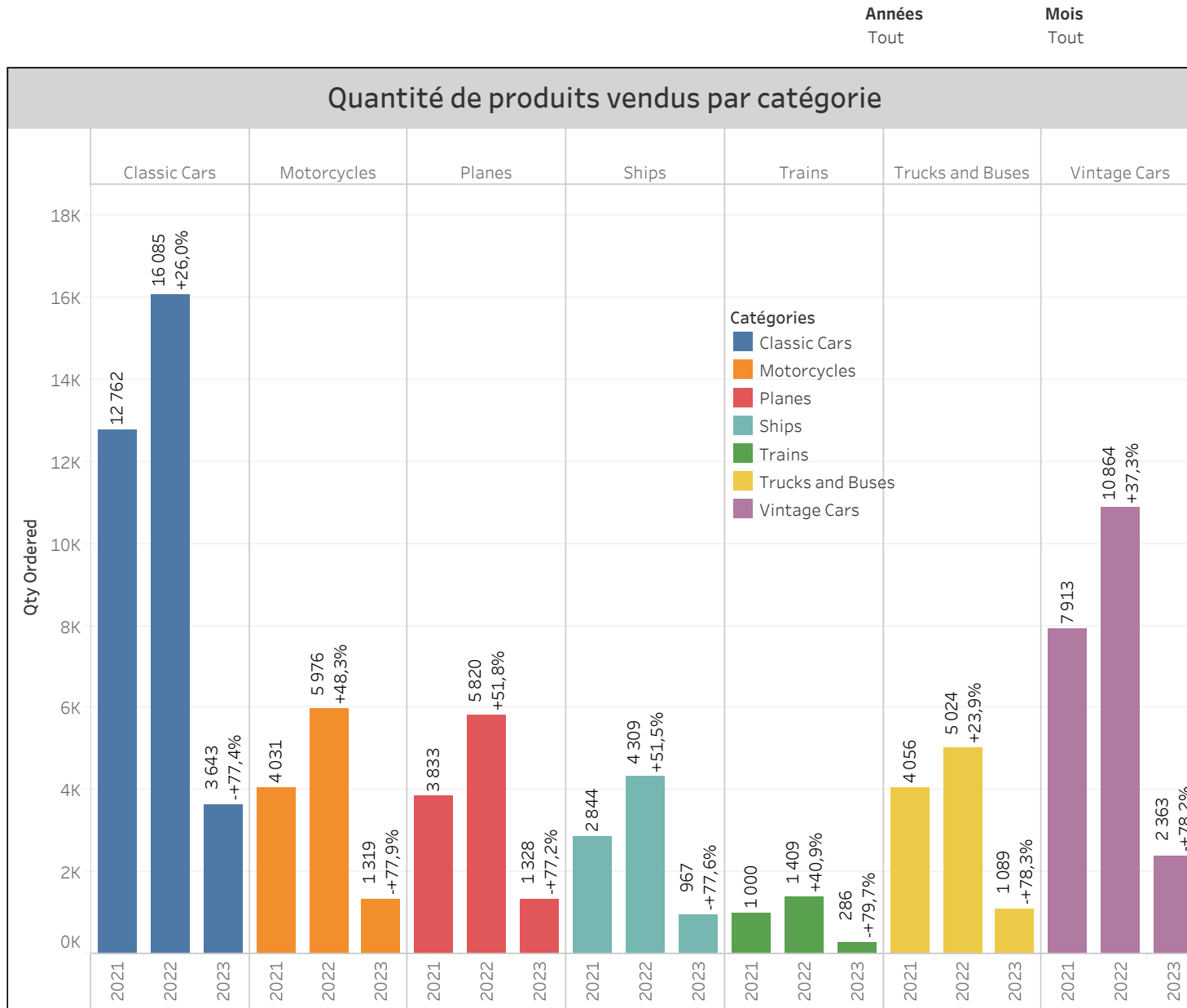
TOYSCIE DASHBOARD



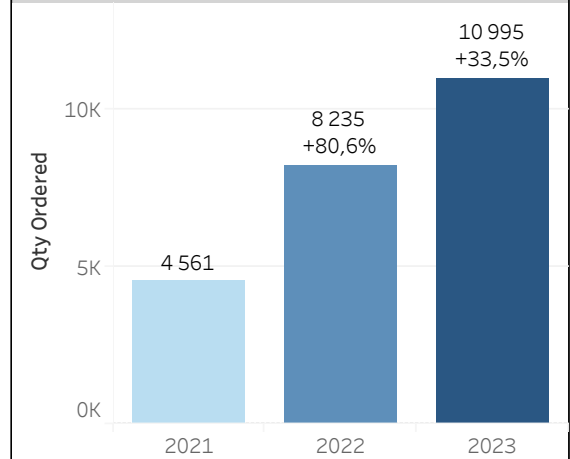
Nombre de produits vendus par Catégorie et par Mois



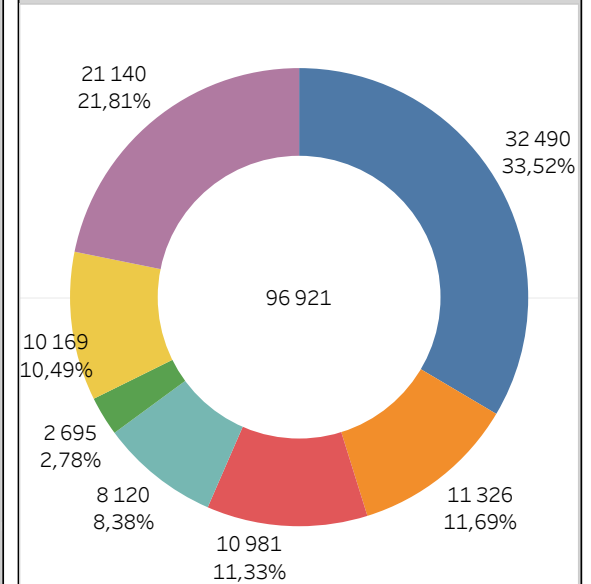
Ventes des produits par Catégorie et par Mois



Evolution du nombre de ventes du premier trimestre par année

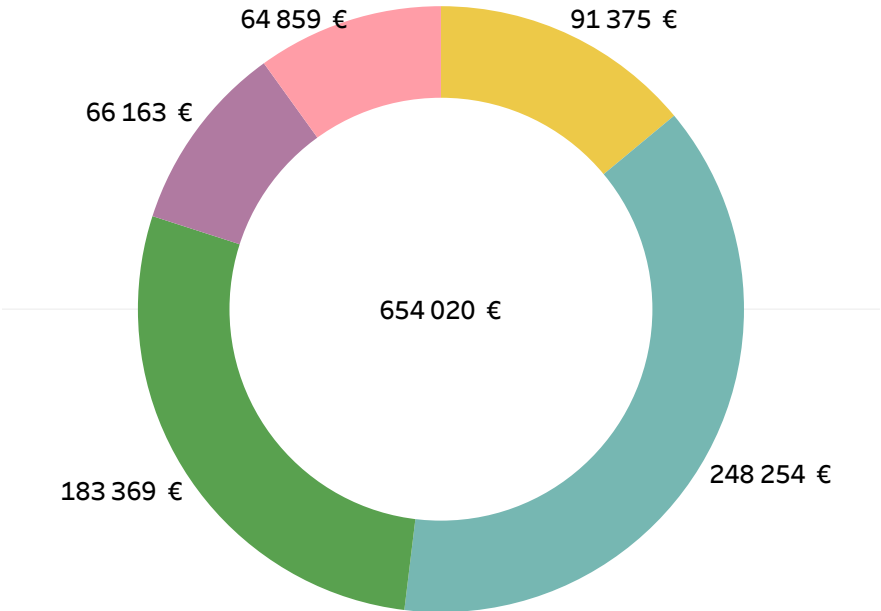


Pourcentage du nombre de ventes par catégorie

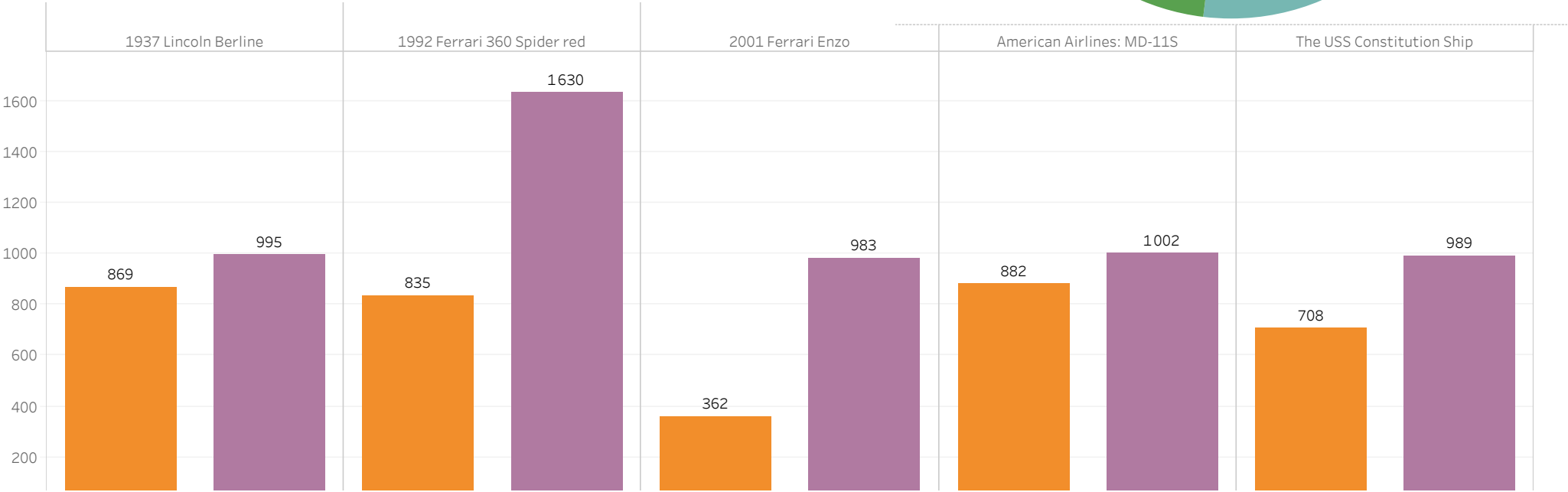


Logistique : Top 5 des produits les plus vendus

- Product Name
- 1937 Lincoln Berline
 - 1992 Ferrari 360 Spider red
 - 2001 Ferrari Enzo
 - American Airlines: MD-11S
 - The USS Constitution Ship



- Noms de mesures
- Quantité en Stock
 - Total de Ventes

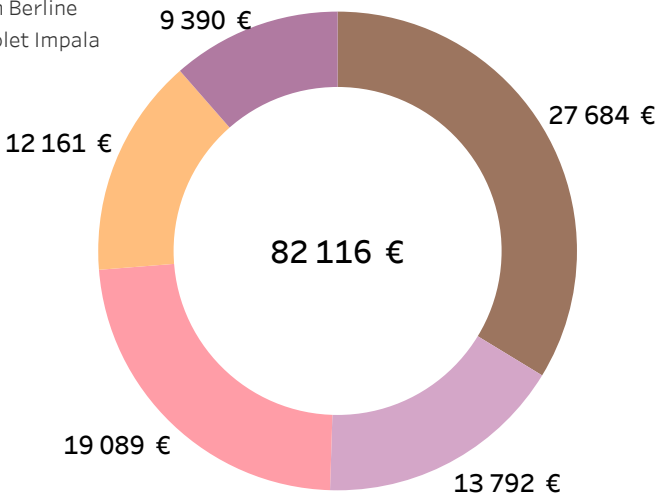


Logistique : Relation entre vente et stock

Product Name

- 1992 Ferrari 360 Spider red
- 2002 Chevy Corvette
- 1980s Black Hawk Helicopter
- 1937 Lincoln Berline
- 1961 Chevrolet Impala

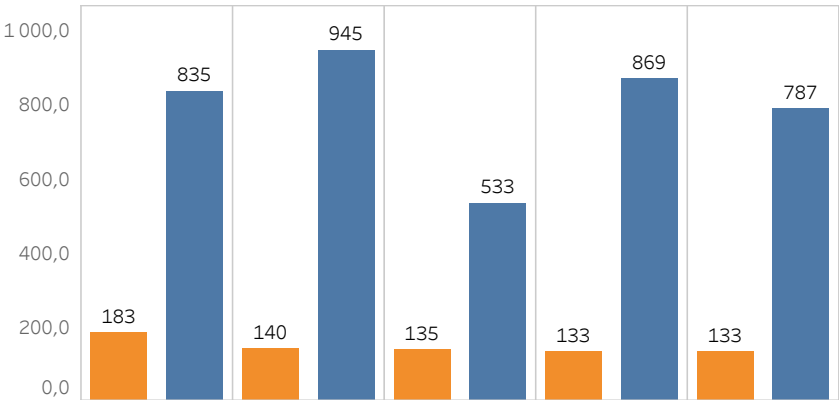
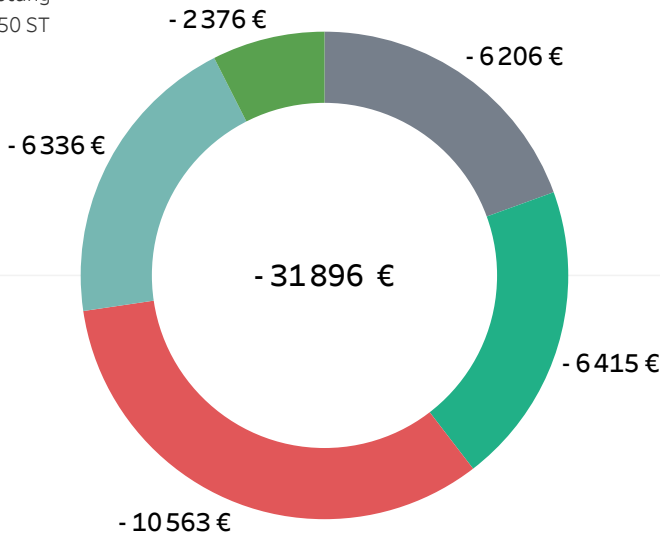
5 produits les plus vendus



Product Name

- 1960 BSA Gold Star DBD34
- 1928 Ford Phaeton Deluxe
- 1968 Ford Mustang
- 1997 BMW F650 ST
- Pont Yacht

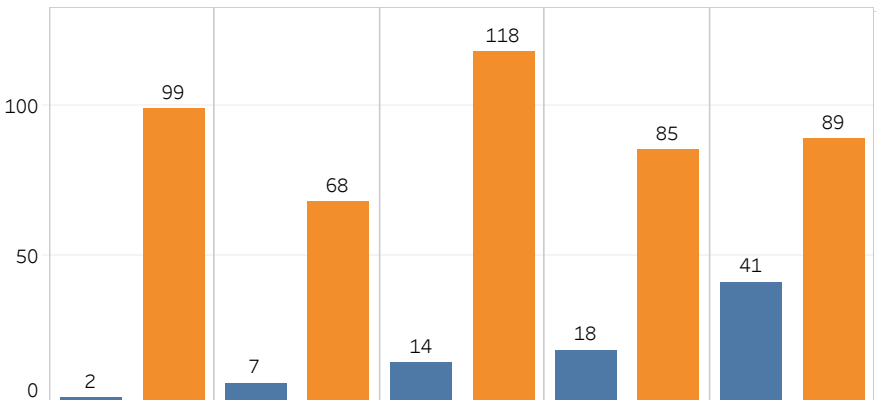
5 produits les moins stockés



Stocks par rapport aux ventes

Noms de mesures

- Quantité en Stock
- Total de Ventes



4,04M€

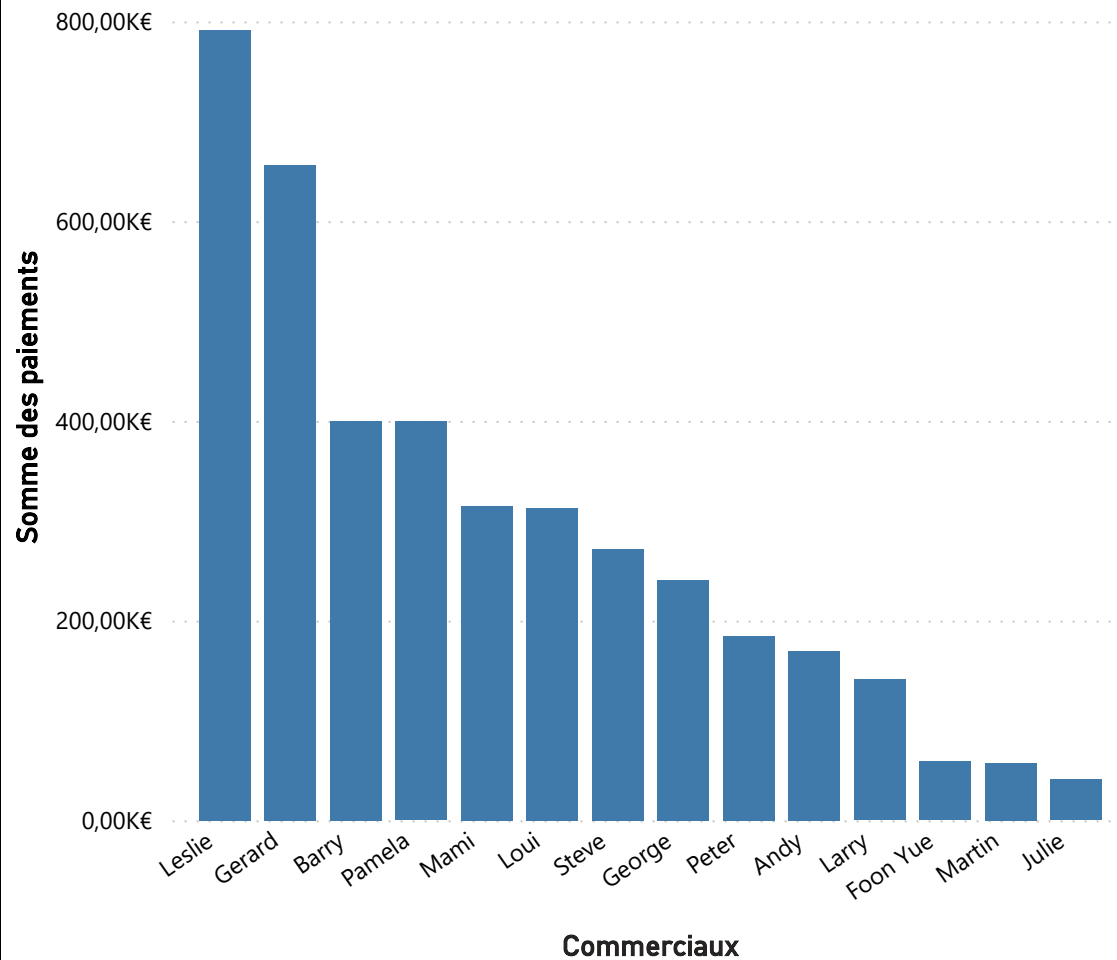
Somme des paiements

CA du commercial

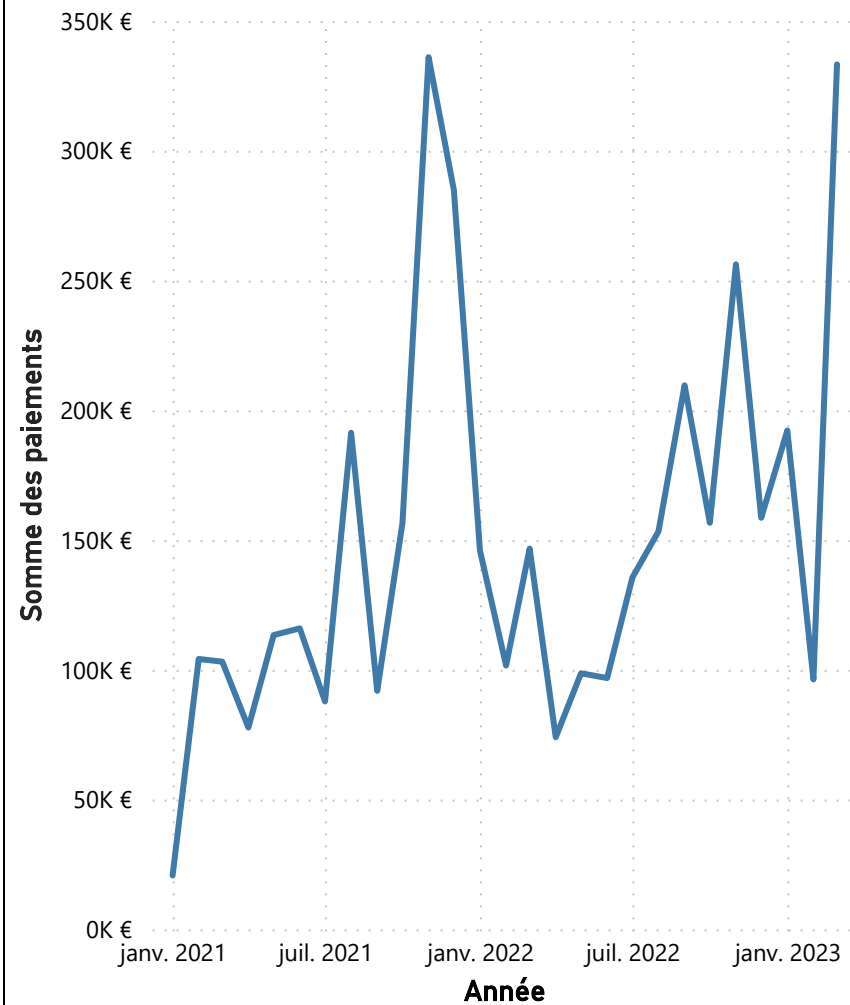
271,94K€

Steve

Barème des commerciaux



Analyse de tendance



Année, Mois

☒ Sélectionner tout

☒ 2021

☒ 2022

☒ 2023

PLATinum Data
ANALYSING THE PAST. SHAPING THE FUTURE



Chiffre d'affaire par pays

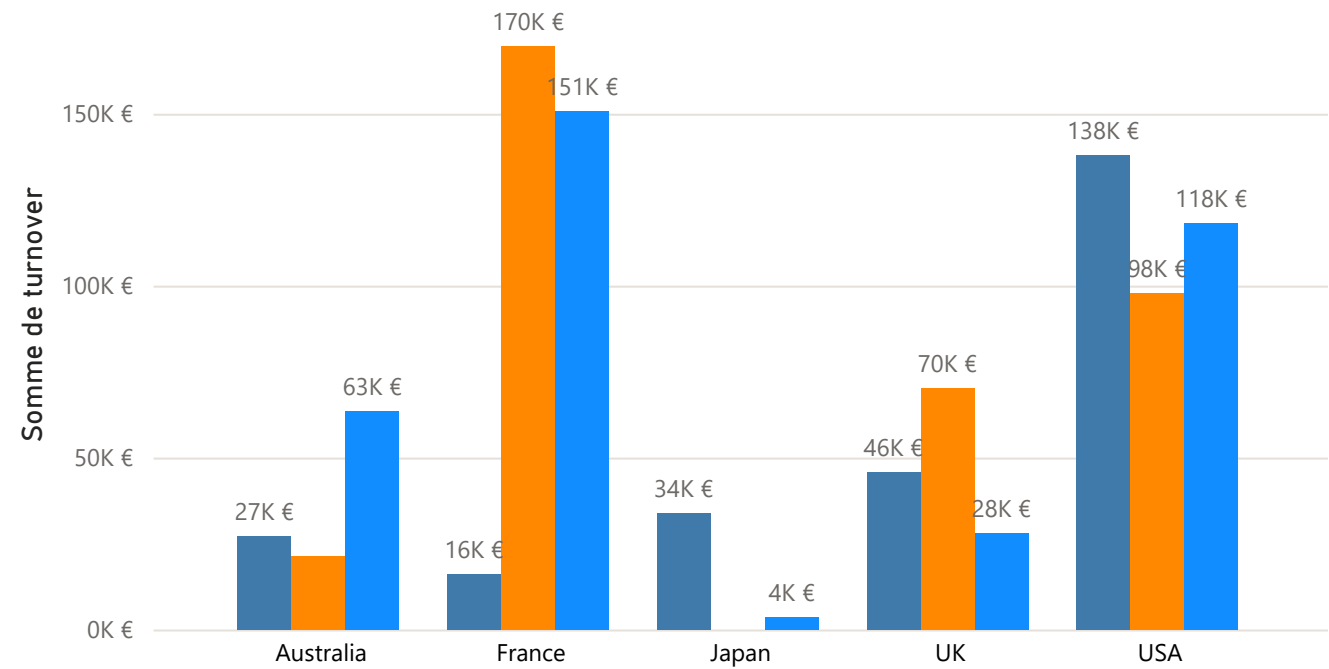
354 273,71 €

Chiffre d'affaire par mois

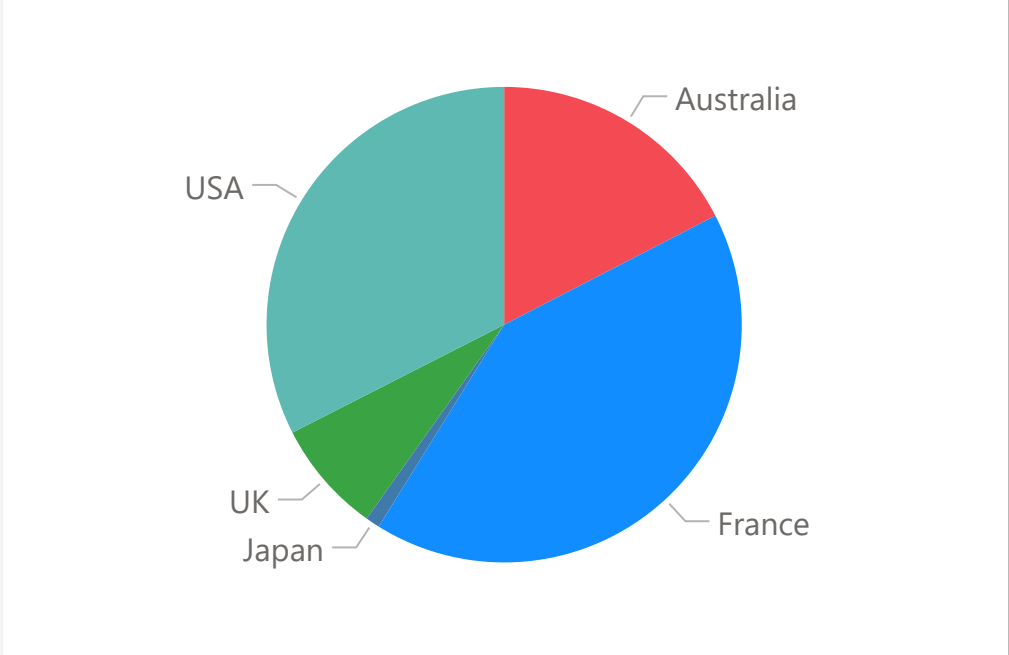
364 178,67 €

Chiffre d'affaire par mois et par pays

month ● dimanche 1 janvier 2023 ● mercredi 1 février 2023 ● mercredi 1 mars 2023



La sommes des chiffre d'affaire par pays



Mois sélectionnés

Tout



Conclusion



Ventes :

- Forte **saisonnalité**,
- Plus haut en Novembre (**Noël**),
- **Forte Croissance** en 2022, même constat pour début 2023,
- Chiffre d'affaire réalisé sur les **Trains** dérisoire ⇒ Suppression de la catégorie ?
- Au contraire, CA réalisé sur les **Petites Voitures** élevé (près de 60%) ⇒ Spécialisation ?

Logistique :

- **3 Petites Voitures** dans le top 5 ventes, ce qui rejoint la conclusion précédente,
- **Stocks suffisants** pour le prochain trimestre,
- Faire attention aux stocks les plus bas car ils représentent tout de même un **manque à gagner important**.

Ressources Humaines :

- Identifier les **deux meilleurs vendeurs** afin de leur verser une prime,
- Offrir des possibilités de **croissance** et de **développement**,
- Proposer un atelier « **team building** » en prévision des **mois de baisse** des ventes, par exemple en avril, pour **booster le chiffre d'affaires** du mois en question.



Finances :

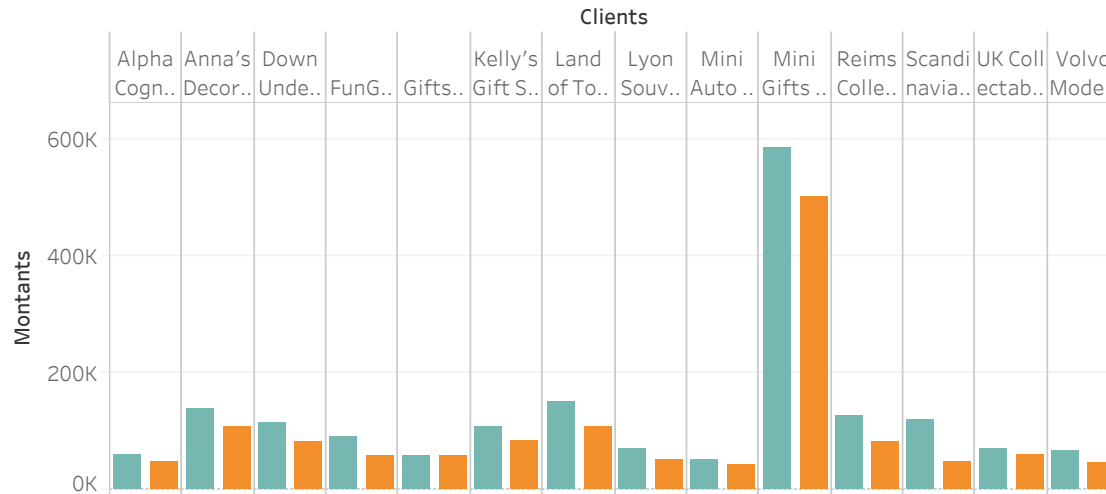
- Nouveaux **relais de croissance**,
- Stratégie **d'internationalisation**,
- **Accentuer** les investissements sur les **pays à forte valeur ajoutée**,
- **Réévaluer** les investissements sur les **pays à faible valeur ajoutée**.



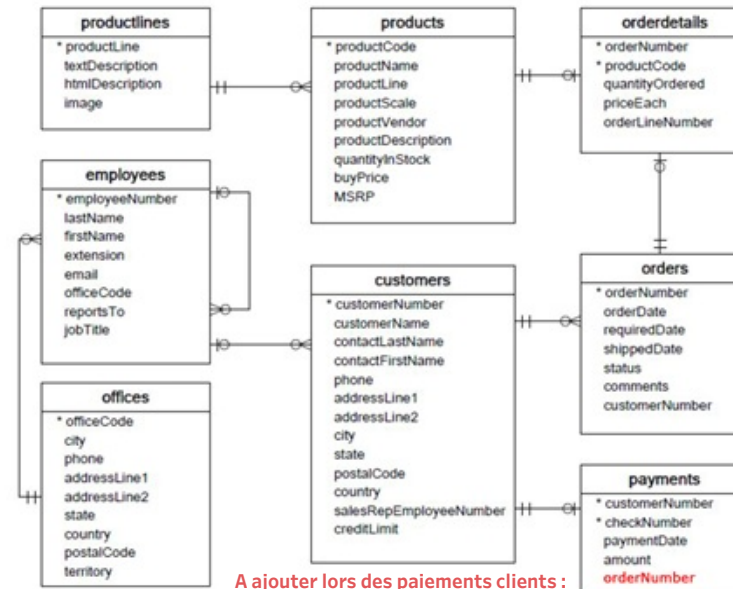
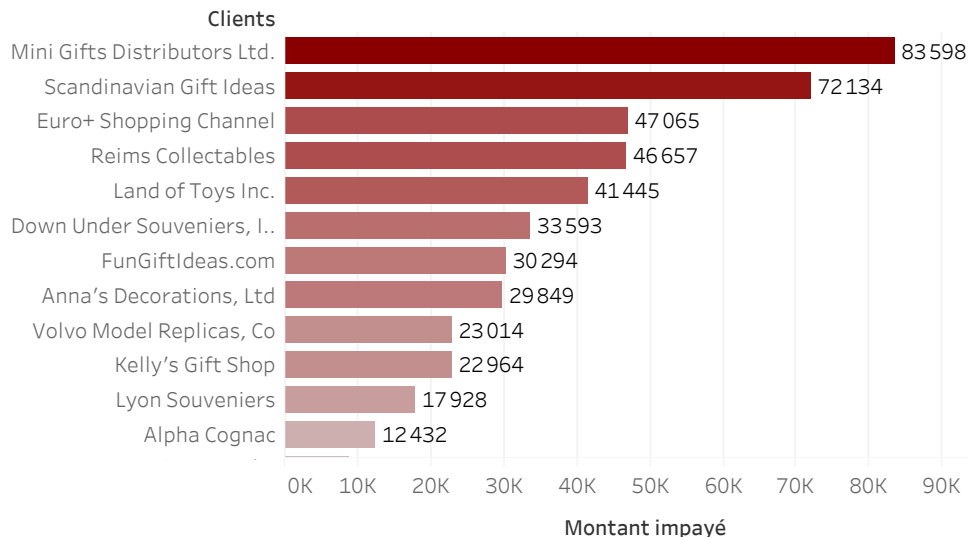
Perspectives d'évolution

Montants commandés et payés par client

Montant Commandé
Montant Payé



Montant des impayés par client



A ajouter lors des paiements clients :