



Le Grand Marché

RAPPORT MENSUEL DES ACTIONS MARKETING

- Objectif: identifier le(s) origine(s) de la baisse du chiffre d'affaires et son évolution dans les prochains mois.
- Contexte: arrêt de la commercialisation des produits high-tech



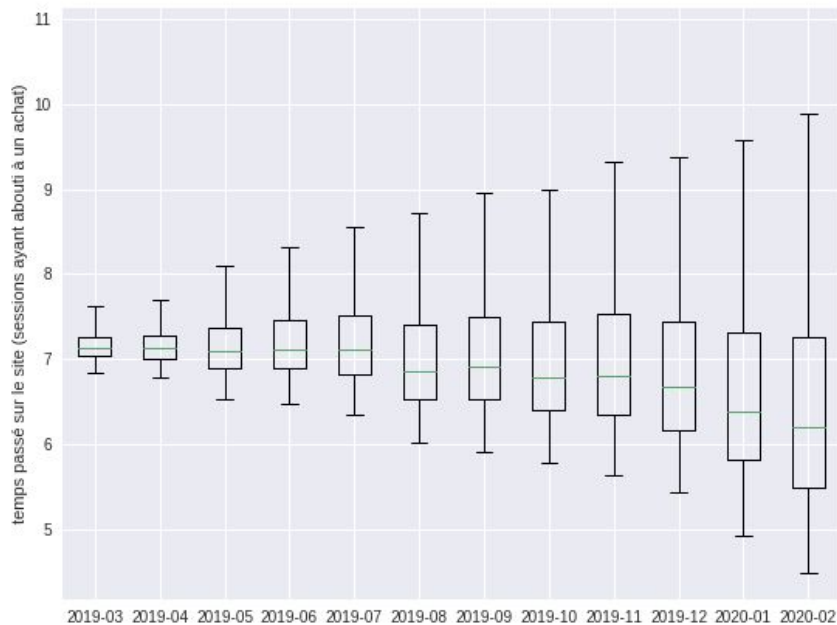
Evolution du chiffre d'affaires et la proportion par catégorie de produit au fil du temps



Le High-Tech est la famille de produit qui rapporte le plus mais l'arrêt de cette catégorie fait baisser mécaniquement le chiffre d'affaires.



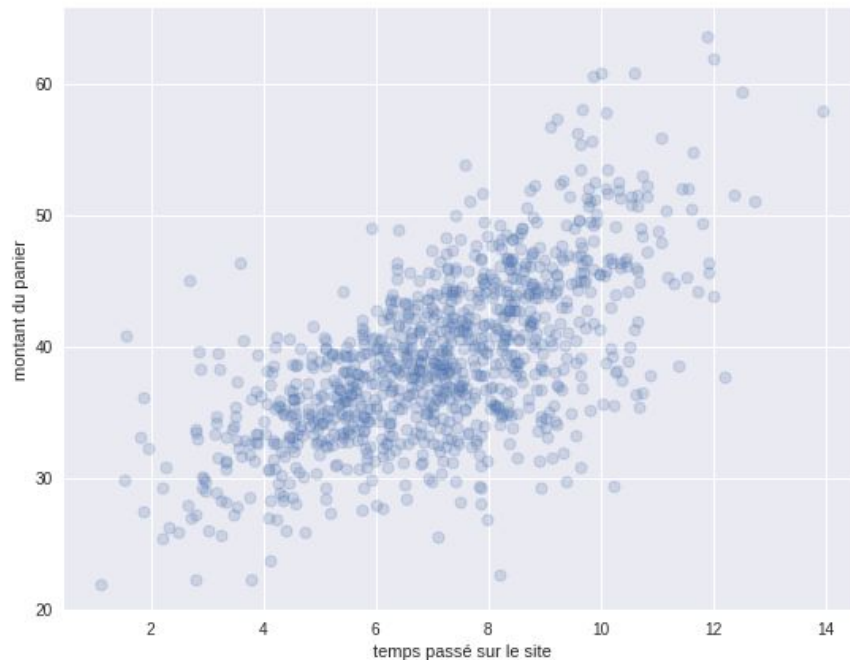
Evolution de la variabilité du temps passé par les visiteurs sur le site web (pour les sessions ayant abouti à un achat).



Les clients passent de **moins en moins de temps** sur notre site.



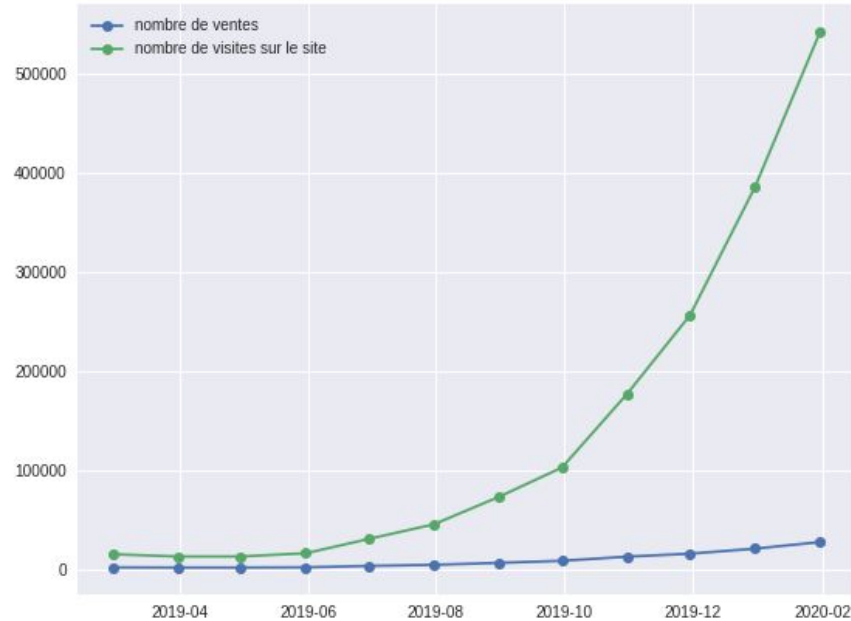
Montant du panier en fonction du temps passé sur le site



Plus un client reste sur le site, plus le montant de son panier est élevé



Evolution du nombre de visites et du nombre d'achats au cours du temps



Le trafic sur le site explose, **mais pas au même rythme que les ventes**



Evolution du rapport entre le nombre d'achats des clients et le nombre de visites au cours du temps



Le **taux de conversion en chute libre** depuis plusieurs mois

Conclusion & Recommandation:

Le chiffre d'affaires baisse car le taux de conversion est bas et le temps d'achat des clients diminue donc ils dépensent moins.
Si l'expérience client n'est pas améliorée, le chiffre d'affaires risque de diminuer.

