

DATA ANALYSIS – BATCH 35 / GRP 4

Pierre FRANQUET
Vincent LAV
Edouard DIALLO
Gaël REGNAUT



Présentation Olist

- Olist : Plateforme de commerce électronique brésilienne, 2015 par Tiago Dalvi.
- Public cible: PME.
- Position : Un des leaders du marché en ligne au Brésil.
- Objectif principal: Connecter vendeurs avec acheteurs.
- Fonctionnement : Intermédiaire entre vendeurs et diverses places de marché (Mercado Libre, Americanas.com, Submarino, etc.), permettant d'élargir la clientèle sans gérer chaque plateforme.
- Modèle de Livraison directe: Livraison directe des vendeurs aux clients.
- Avantage : Réduction des coûts pour les petites entreprises.
- Investissement récent : 166 M EUR levés.
- Gamme de produits : Plus de 73 catégories grâce à un large réseau de fournisseurs.



Business Model

Plateforme unique intégrée

Modèle économique de

Solutions logistiques

livraison directe à moindre

Entreposage, emballage et

Service d'assistance à la

Demandes, retours et autres



Partenaires clés

Places de marché Amazon, Mercado Libre, Americanas.com, Submarino, etc. via Olist Store



Olist Store permet aux PME-

PMI d'accéder aux places de

marché pour vendre leurs

produits en ligne²

Activités clés



coût

expédition

clientèle

problèmes

Propositions de valeur



Relations avec les clients

Olist Store comme point d'entrée

Olist Pax opère la logistique

Olist Pay facilite et sécurise les transactions en ligne

Olist Insights aide à optimiser les ventes

Olist Shops permet la création de sites e-commerce



Segments de clientèle

PME-PMI qui cherchent à étendre leurs parts de marché par la vente en ligne

Concurrence brésilienne

1. VTEX

2. Nuvemshop

3. Olist



Ressources clés

Financement 166 M€ Softbank, Goldman Sachs AM Acquisitions Vnda, TinyErp, Clickspace Plateforme technologique Réseau de partenaires

Outils et kits fournis

Création et gestion des campagnes Création de sites marchands had hoc

Interface conviviale à la portée de connaissances techniques minimales

Canaux



Diverses places de marché en ligne partenaires

Structure des coûts

Développement et maintenance de la plateforme Partage de revenus avec les places de marchés partenaires Marketing pour attirer les vendeurs



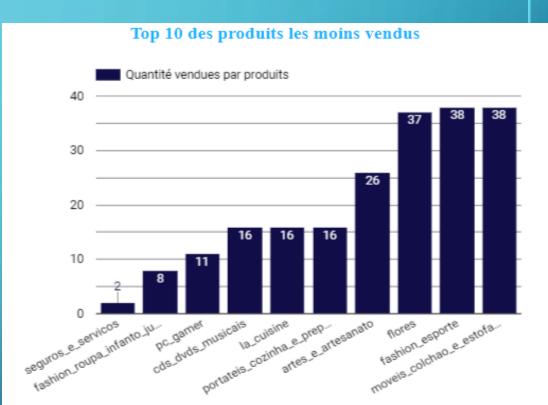
Flux de revenus

Commissions sur les ventes réalisées grâce à la plateforme Activités des acquisitions



Analyse des ventes





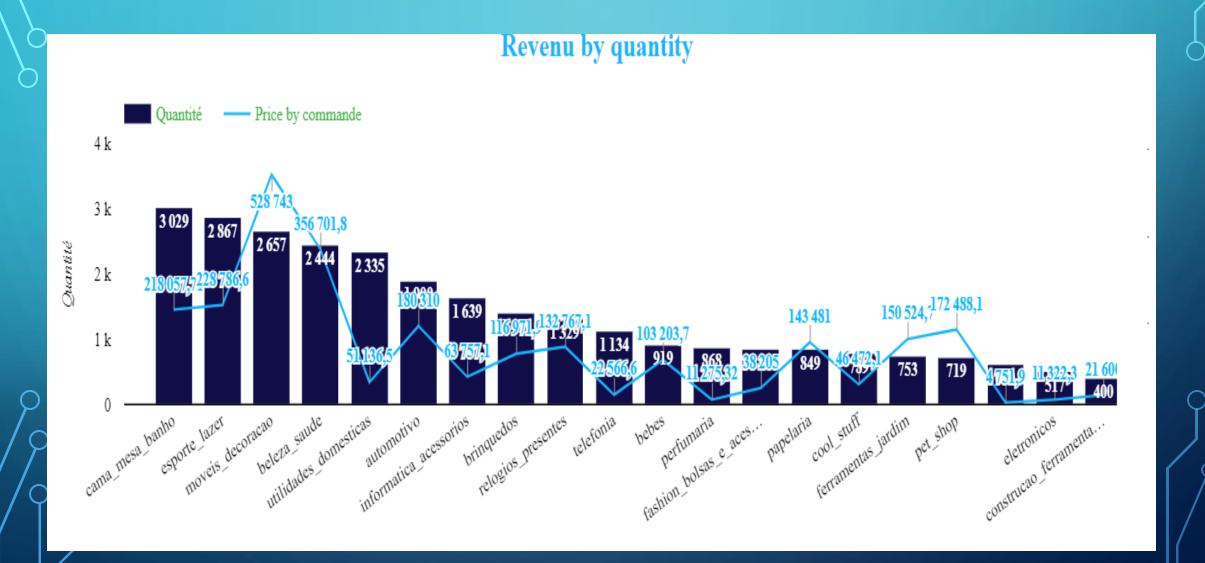


Analyse des ventes

product_category_name *	Quantité vendues	Price	CA pour chaque produit	cout unitaire par produit	Marge brute
tablets_impressao_imagem	185 031	2 078	13 439 857,96	1 420	9 598 290,44
seguros_e_servicos	144	71	14 366,58	71	11 178,7
portateis_cozinha_e_preparadores_de_alimentos	3 840	239	591 731,68	229	504 834,24
portateis_casa_forno_e_cafe	128 744	1 671	20 332 368,21	1 202	17 333 016,47
pc_gamer	3 146	285	559 609,6	279	474 569,26
musica	76 986	1 973	7 841 723,76	1 330	6 151 865,85
moveis_quarto	190 125	1 520	17 921 603,75	1 145	13 340 957,5
moveis_colchao_e_estofado	28 918	760	3 870 331,54	697	3 127 894,76
livros_importados	116 076	1 706	9 436 218,56	1 179	6 964 880,96
la_cuisine	15 280	954	2 065 141,28	867	1 642 435,04
fraldas_higiene	44 286	670	2 269 902,36	432	1 477 221,24
flores	47 212	1 275	2 270 852,06	828	1 412 978,57
fashion_roupa_infanto_juvenil	6 000	749	414 152,4	623	290 793,52
fashion_roupa_feminina	149 028	2 257	11 243 071,62	1 389	8 171 739,18
fashion_esporte	66 3 1 0	1 744	4 409 876,44	1 252	3 053 157,5
dvds_blu_ray	137 480	1 963	11 464 865,3	1 235	8 522 630,9
construcao_ferramentas_ferramentas	301 276	2 763	33 148 058,67	1 655	26 391 519,27
cine_foto	246 984	3 011	23 131 899,88	1926	17 460 769,22
cds_dvds_musicais	4 144	258	224 480	243	146 327,84
casa_conforto_2	24 570	629	1 943 875,05	545	1 418 870,31
artigos_de_festas	95 927	2 040	7 808 574,36	1 415	5 812 405,87
artes_e_artesanato	35 438	1 362	1 988 163,32	841	1 308 546,46



Analyse des ventes / Produit





Analyse des ventes / Produit

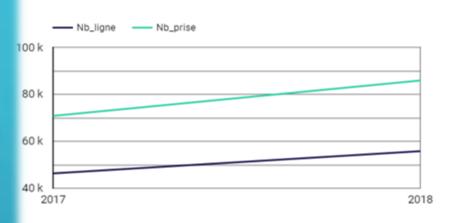




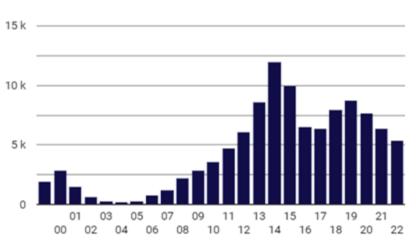


Logistics Retail

Evolution du nombre de commandes 2017/2018



Nb commandes moyennes préparées par heure



Année: 2017, 2018

(2) •

Commandes préparées

96211

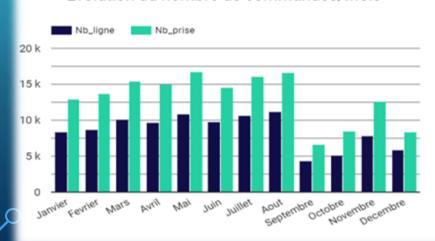
Commandes/produit indisponible

602

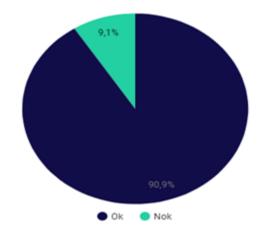
Commandes annulées

678

Evolution du nombre de commandes/Mois



% de commandes préparées à temps



Temps (Heure) d'acceptation

10,55

Temps (Jour) de préparation

2,72

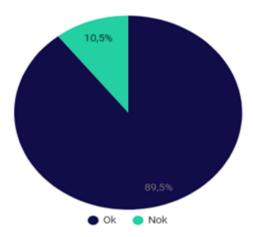
Nb prises/ligne

1,47



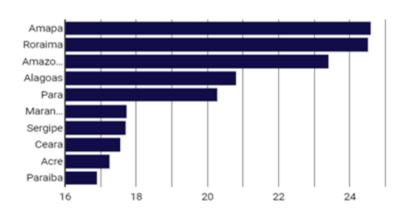
Logistics Transport

Livraisons dans les délais



Nombre de commandes par région

Délais transport par région (Jour)



Coût transport/Commande (R\$)

19,99

Temps moyen de livraison (Jour)

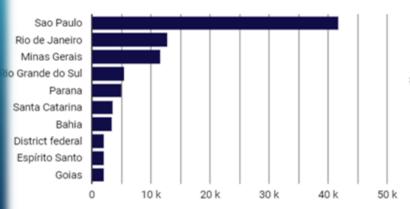
9,14

Nombre de pays/régions livrés

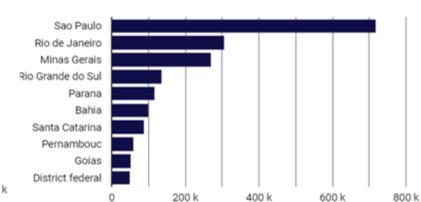
27

Coût total transport par région

Nombre de commandes par région



Coût total transport par région



Vol moyen de commande en M3

0,02

Vol moyen/Mois expédié en M3

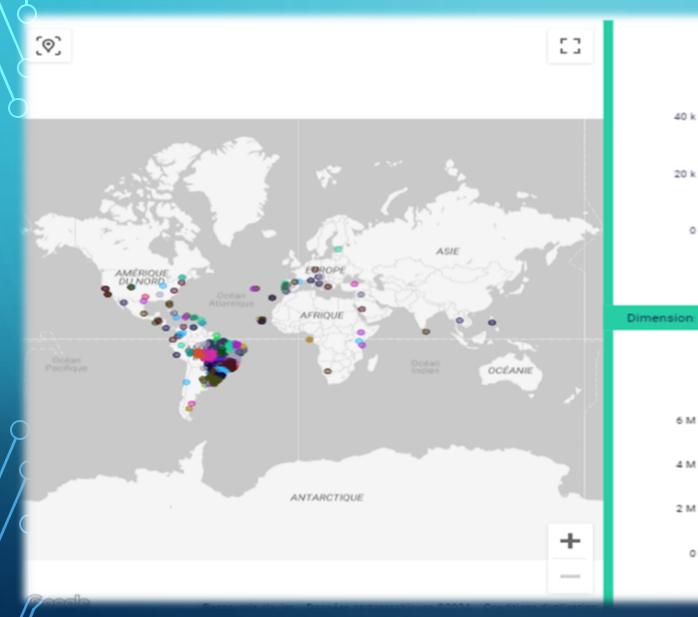
100,65

Volume total expédié en M3

2415,59

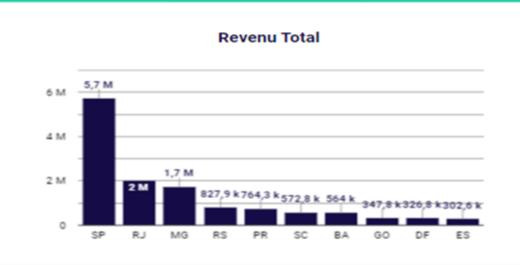


Customer Distribution





Year



Month



Customer Behavior

Nb of Orders 96 478

Avg Order per Customer 1,00

Dimension:



✓ Year

Q Saisir un terme à rechercher

✓ 2016

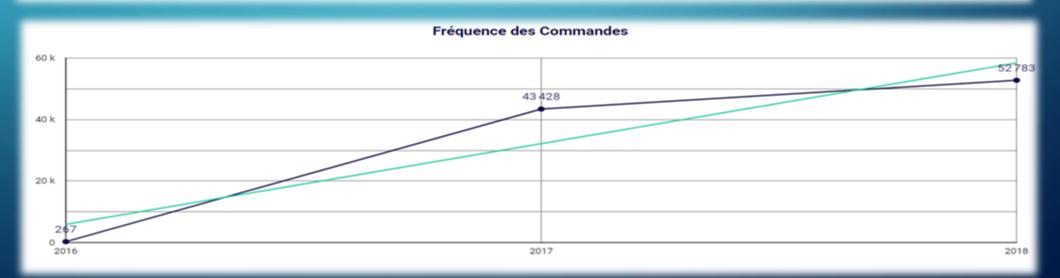
✓ 2017

✓ 2018

Month

Q Saisir un terme à rechercher

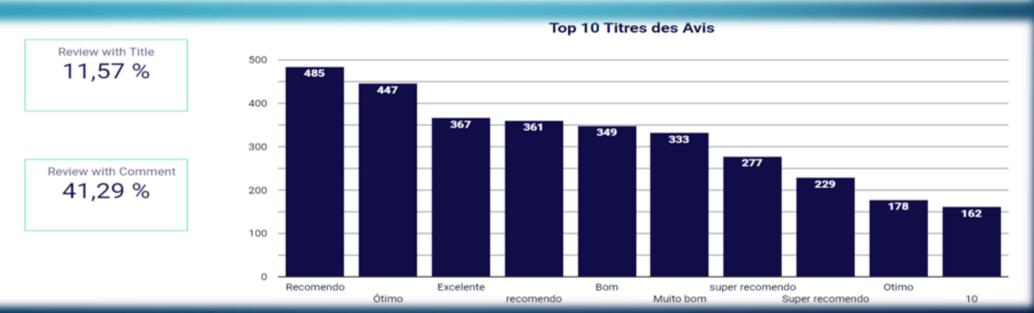
janvier
février
mars
avril
mai





Customer Experience







Recommandation

Recommandation pour améliorer leur Ventes

Recommandation pour la logistique

• Recommandation sur la clientèle et expansion géographique