

# Plan:

**Introduction**

**I. Rédactions des User-stories:**

**II. Identification des KPI**

**III. Prototypage**

**IV. Maquettage**

**V. Conclusion**

# Introduction:

L'entreprise de vente au détail fait face à des difficultés financières:  
**Comment l'aider à maximiser son profit tout en minimisant ses coûts?**

Dans la suite de cette étude nous avons identifié 4 KPI (indicateurs clés de performance), qui semblent être les plus pertinents pour nos cible.

## I. Rédaction des User-stories:

- le Directeur Général,
- le Directeur de Région,
- les Directeurs d'État,
- les Responsables Import/Export,
- les Responsables de Ville,
- le Responsable Financier.

DIRECTEUR GÉNÉRAL (DG)	User Story 1 : En tant que DG, je veux visualiser le total profit par trimestre dans chaque Région.	User Story 2 : En tant que DG, je veux visualiser le nombre de sales pour chaque Région par trimestre.	User Story 3: En tant que DG, je veux visualiser le nombre de sales par catégorie de produit pour chaque région.
DIRECTEUR DE RÉGION (DR)	User Story 4: En tant que DR, je veux visualiser le total profit des states ma région.	User story 5: En tant que DR, je veux visualiser le total profit de ma région par trimestre.	User story 6: En tant que DR, je veux visualiser les sales totales de chaque state de ma région.
LES DIRECTEURS DE STATE (DS)	User Story 7: En tant que DS, je veux visualiser le total profit par trimestre dans chaque state (5 meilleurs, 5 pires).	User Story 8: En tant que DS, je veux visualiser les sales totales de chaque city de mon State au cours des années.	
RESPONSABLE IMPORT/EXPORT(RIE)	User story 9: En tant que RIE, je veux visualiser les sales par catégorie de produit par trimestre.	User story 10: En tant que RIE, je veux visualiser les sales par mode d'expédition.	User story 11: En tant que RIE, je veux visualiser le temps de préparation des commandes par mode d'expédition.
RESPONSABLE DE VILLE(RV)	User story 12: En tant que RV, je veux visualiser les ventes de chaque ville par catégorie au cours des années.	User story 13: En tant que RV, je veux visualiser les Profits trimestriel de ma ville par catégorie au cours des années.	User story 14: En tant que RV, je veux visualiser le total des ventes de ma ville par segment pour chaque année.
RESPONSABLE FINANCIER DE REGION (RFR)	User story 15: En tant que RFR, je veux visualiser le chiffre d'affaire annuel de l'entreprise.	User story 16: En tant RFR, je veux visualiser le chiffre d'affaires au cours du temps par région.	User story 17: En tant RFR, je veux visualiser les ventes avec/sans discount dans chaque région.
	User story 18: En tant que RFR, je veux visualiser la catégorie des produits les plus vendus et les moins vendus dans chaque région.	User story 19: En tant que RFR, je veux visualiser le profit par catégorie au cours des trimestres dans chaque région.	User story 20: En tant que RFR , je veux visualiser. Les coûts par catégorie.

## II. Identification des KPI:

**Nous avons choisi quatre KPI :**

- Profit : Mesure de la rentabilité nette de l'entreprise.
- Ventes: permettent de quantifier les performances et d'identifier les tendances du marché, d'anticiper les évolutions de la demande des consommateurs et d'ajuster la stratégie de l'entreprise en conséquence.
- Chiffre d'affaire: Évaluation de la performance financière. Il offre une vue d'ensemble directe de la capacité de l'entreprise à générer des revenus à partir des activités commerciales.
- Coût: permettent d'identifier les domaines où les dépenses peuvent être réduites ou optimisées.

### III. Prototypage:

#### PROFIT

User stories  
1/4/5/7/13/19

**Le KPI profit a été choisi afin de mesurer la rentabilité globale de l'entreprise.**

#### Sales

User stories  
2/3/6/8/9/10/11/12/14/  
17/18

**Le KPI Sales pour mesurer le succès commercial de l'entreprise.**

#### Chiffre d'affaire

User stories 15/16

**Le KPI Chiffre d'affaires reflétant la puissance et performance de l'entreprise.**

#### Coût

User story 20

**Le KPI Coût permet de surveiller le plan de gestion des ressources et permet de réagir en cas de dépassement du budget**

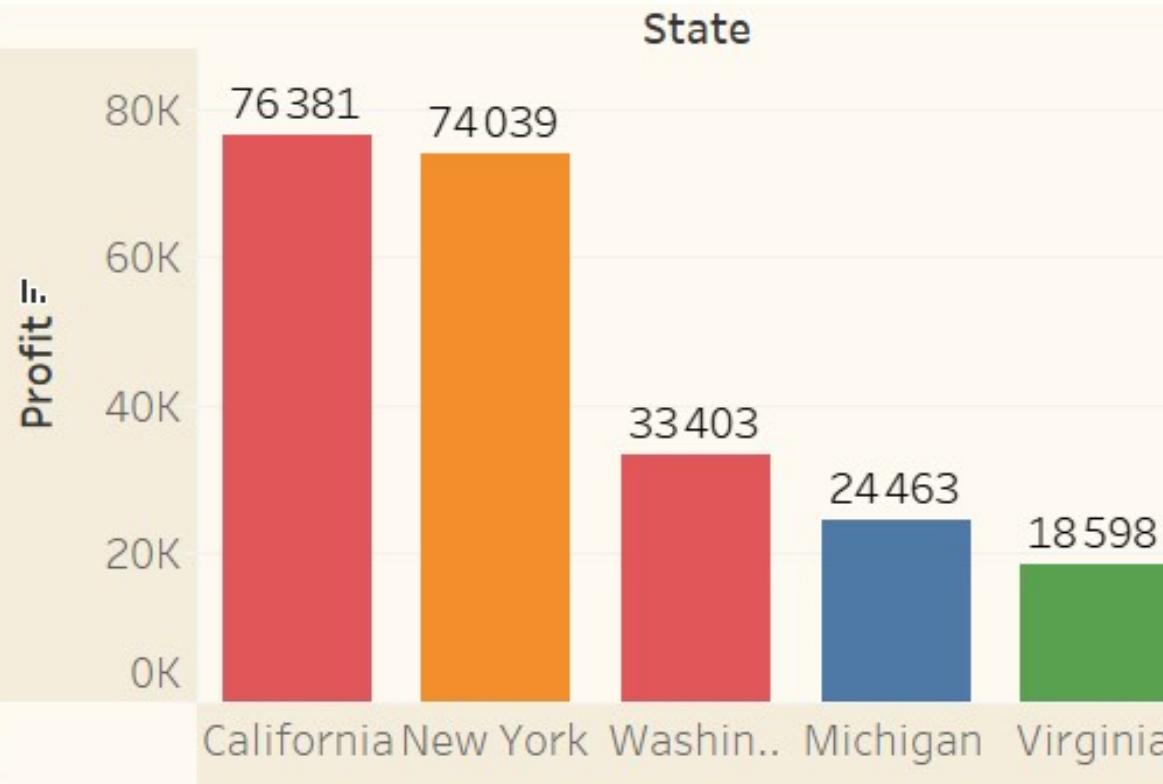
## IV. Maquettage:

Il fournit une représentation visuelle préliminaire de l'interface utilisateur du tableau de bord.

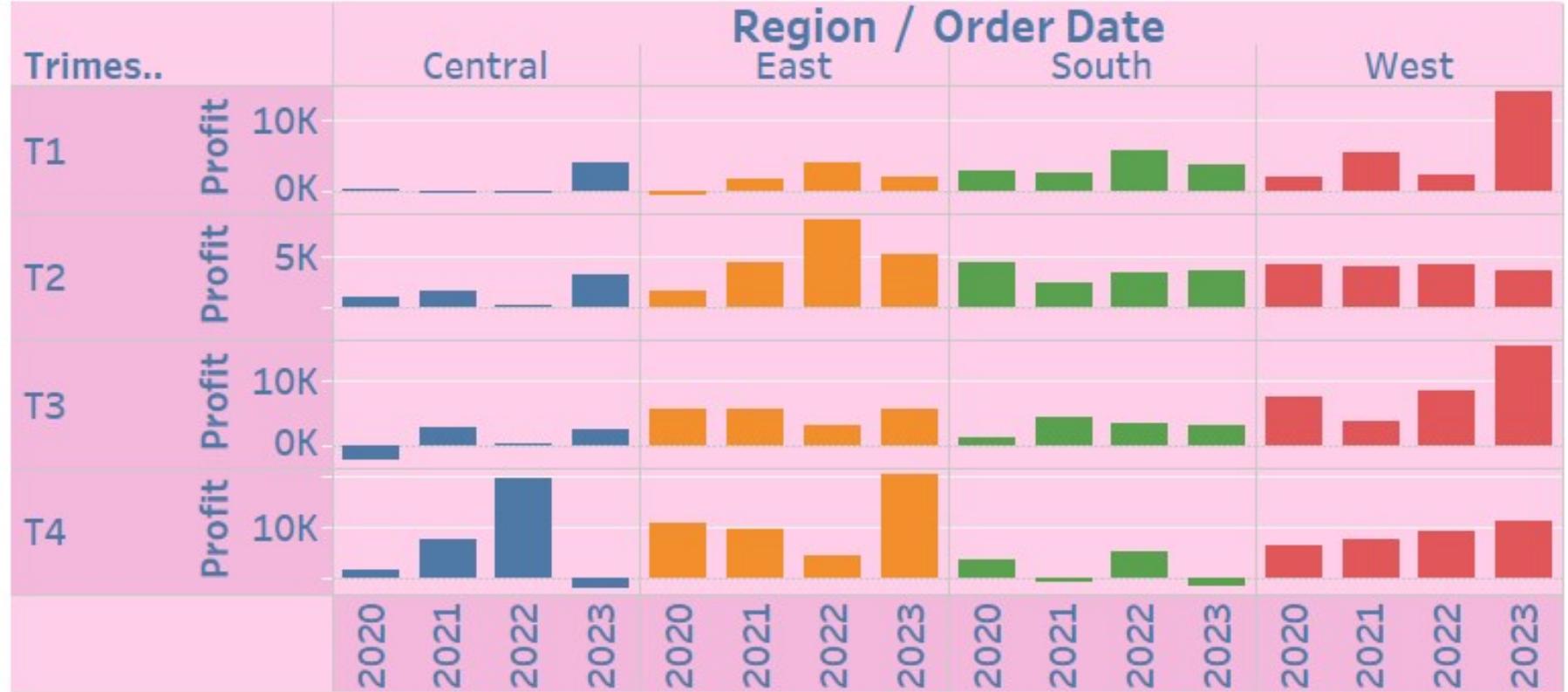


# Profit

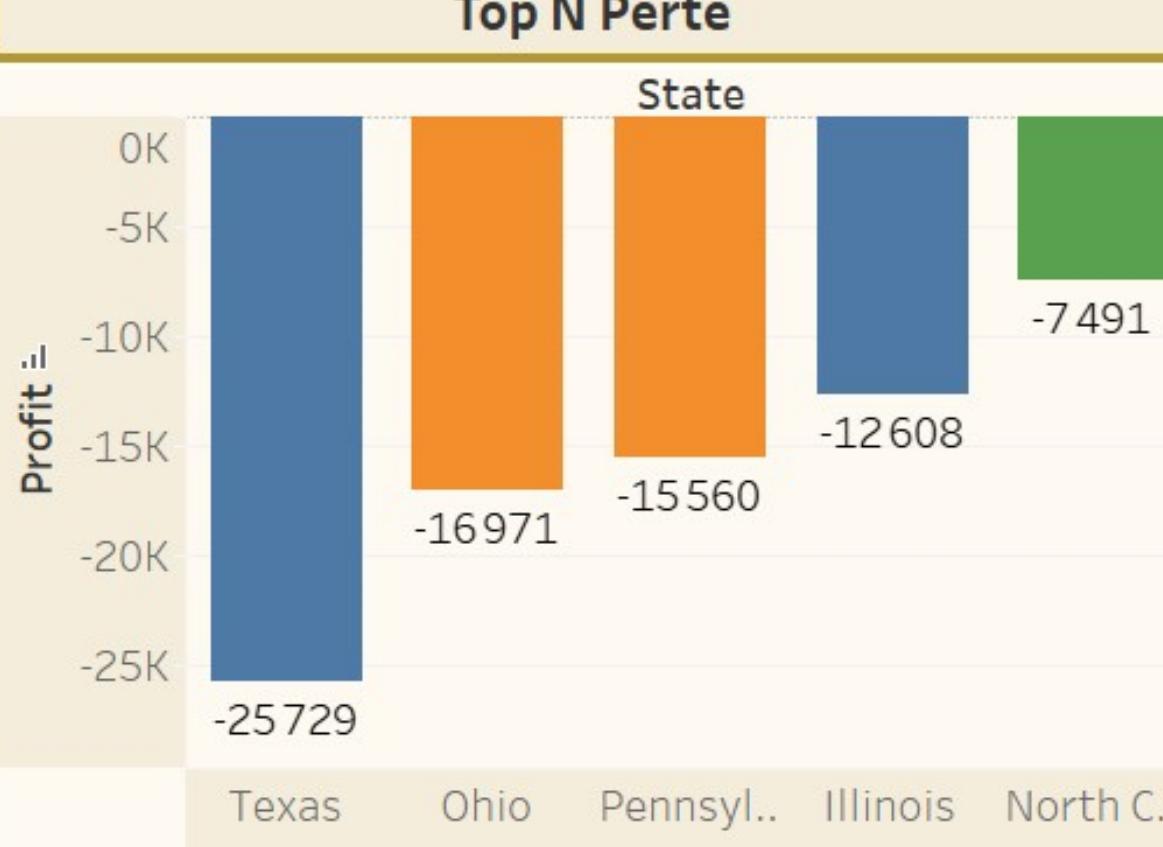
**Top N Total Profit**



**Total profit par trimestre dans chaque Region**



**Top N Perte**



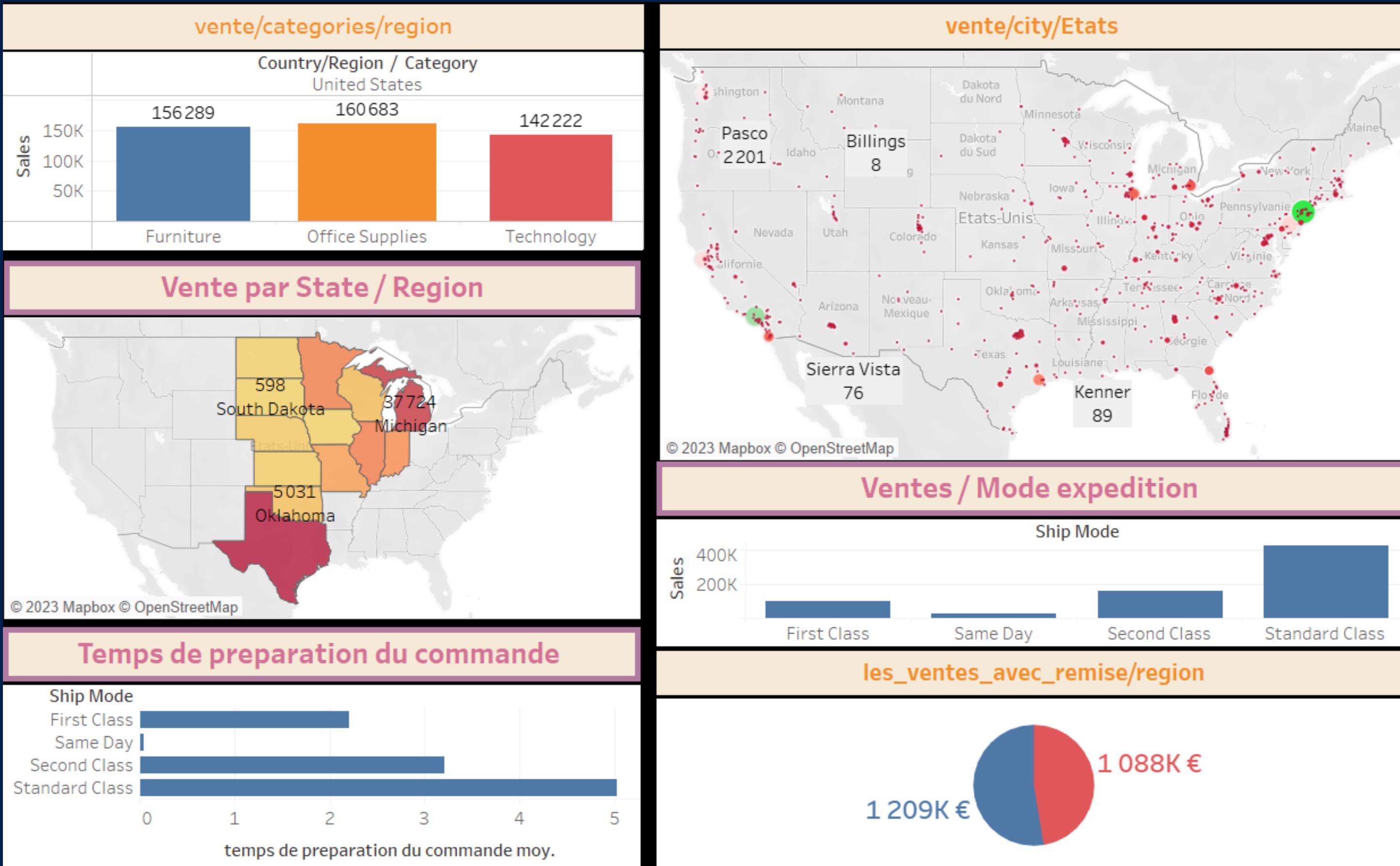
**Total Profit par categorie et region**



**Filtres**

- Region**
  - Central
  - East
  - South
  - West
  
- Category**
  - Furniture
  - Office Supplies
  - Technology
  
- Année de Order Date**
  - (Tout)
  - 2020
  - 2021
  - 2022
  - 2023
  
- Region**
  - (Tout)
  - Central
  - East
  - South
  - ...
  
- Top N states**
  
- Category**
  - (Tout)
  - Furniture
  - Office Supplies
  - Technology

# Sales



## Filtres

**State**

- (Tout)
- Alabama
- Arizona
- Arkansas
- California
- Colorado
- Connecticut
- Delaware
- District of Col...
- Florida
- Georgia
- Idaho
- Illinois
- Indiana
- Iowa
- Kansas
- Kentucky
- Louisiana
- Maine
- Maryland
- Massachusetts
- Michigan
- Minnesota
- Mississippi
- Missouri
- Montana
- Nebraska
- Nevada
- New Hampshire...
- New Jersey
- New Mexico
- New York
- North Carolina

**Année de Order Date**

- (Tout)
- 2020
- 2021
- 2022
- 2023

**Segment**

- (Tout)
- Consumer
- Corporate
- Home Office

**Region**

- (Tout)
- Central
- East
- South
- West

**Trimestre de Order..**

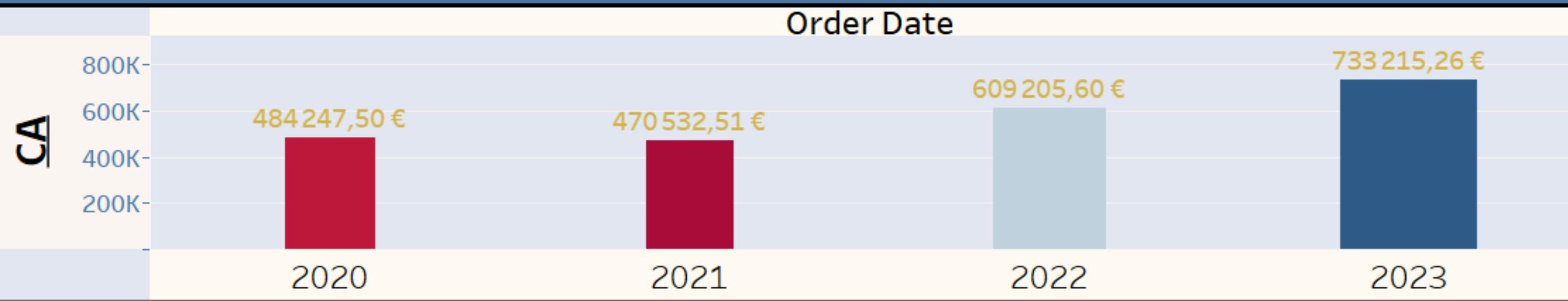
- (Tout)
- T1
- T2
- T3
- T4

**Sales**

- 598
- 44491

# Chiffre d'affaire

## Chiffre d'affaire total pour chaque année



## Filtres

Region

- Central
- East
- South
- West

Chiffre d'affaires total

1828 7651

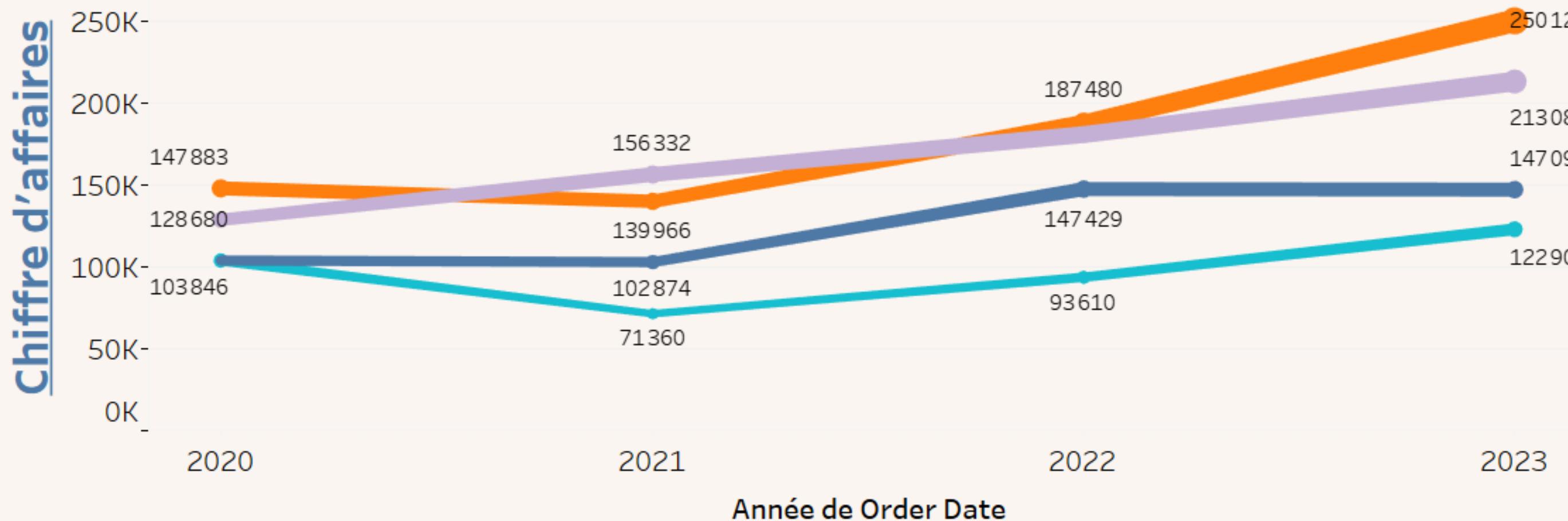
Region

- (Tout)
- Central
- East
- South
- West

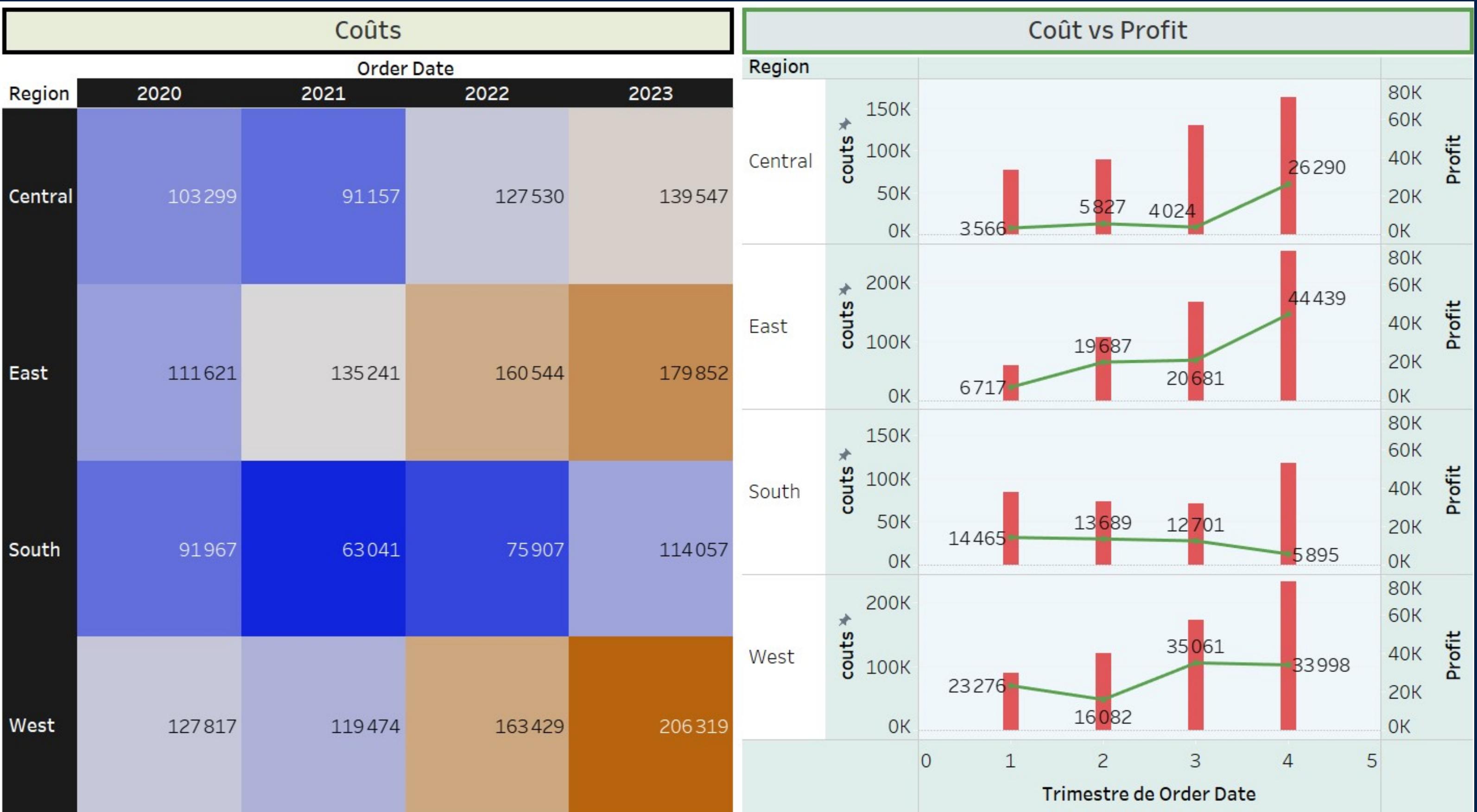
State

- (Tout)
- Alabama
- Arizona
- Arkansas
- California
- Colorado
- Connecticut
- Delaware
- District of Col...
- Florida
- Georgia
- Idaho
- Illinois
- Indiana
- Iowa
- Kansas
- Kentucky
- Louisiana
- Maine
- Maryland
- Massachusetts
- Michigan
- Minnesota
- Mississippi
- Missouri
- Montana
- Nebraska
- Nevada
- New Hampshire
- New Jersey

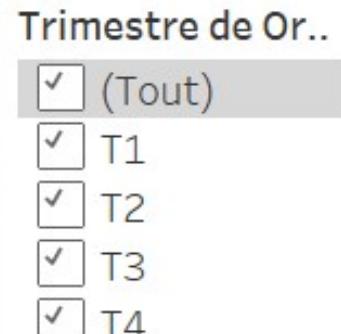
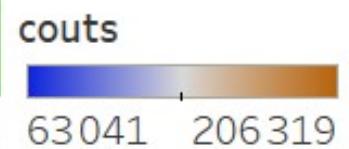
## Chiffre d'affaire total pour chaque année par région



# Coût



## Filtres



# Conclusion:

En analysant ces indicateurs clés, nous avons pu identifier des tendances, des forces et des faiblesses, offrant ainsi une perspective précieuse pour la prise de décisions stratégiques.

**Comment aider notre entreprise à maximiser son profit tout en minimisant ses coûts?**

**MERCI DE VOTRE ATTENTION**

