

Performance clients – Synthèse stratégique & leviers de croissance



1 859 clients actifs



924 834 € de revenus cumulés



511 € de panier moyen

Chiffres clés

Insights stratégiques

- Revenu concentré sur **20%** de clients premium (~ 70% du CA)
- Fort potentiel d'augmentation du panier moyen
- Base stable mais hétérogène → valoriser plutôt qu'acquérir

Priorités

1. Fidéliser les clients premium
2. Activer les petits comptes dormants
3. Equilibrer le portefeuille clients

Le pilotage du chiffre d'affaires doit désormais s'appuyer sur la **valorisation interne**, pas sur l'acquisition.