

Rapport Marketing Mensuel

Bacot Quentin

Chiffre d'affaires par catégorie dans le temps



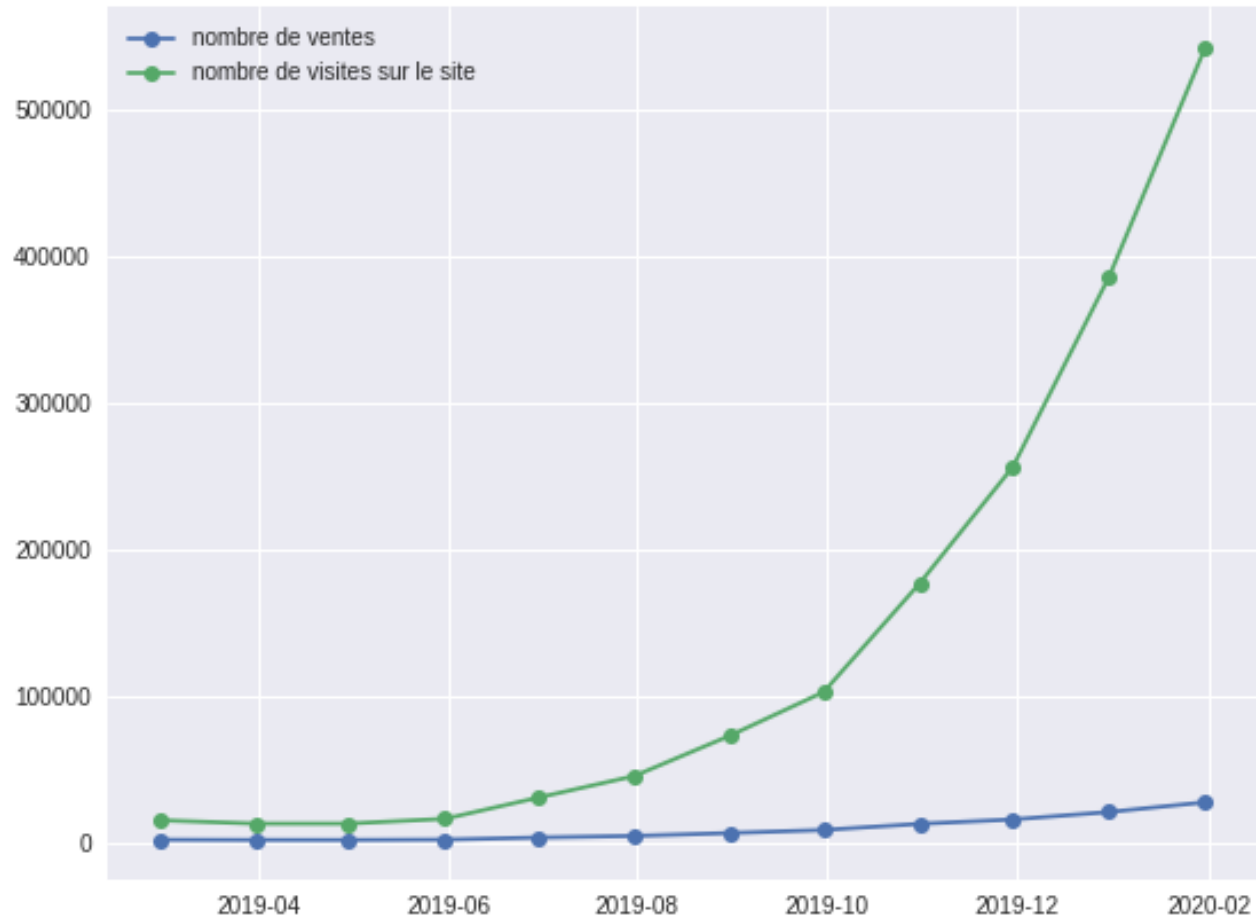
-Augmentation du Chiffre d'affaires « nourriture »

-disparition de la catégorie « high-tech »

-Augmentation progressive du Chiffre d'affaires

-CA généré par High-Tech est limité par rapport au CA Nourriture

Nombre de ventes et nombre de visites sur le site.



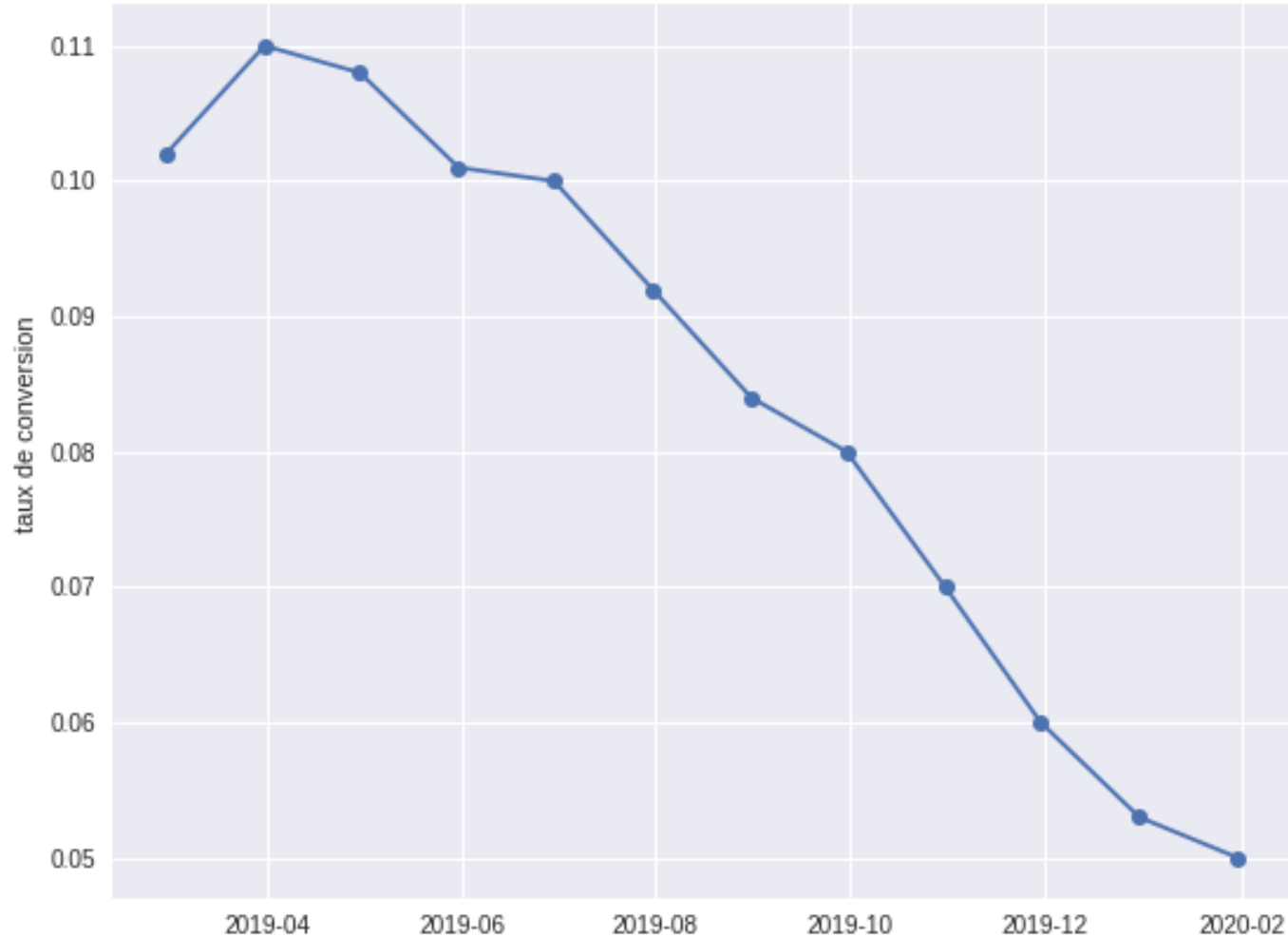
-Meilleure Visibilité Web

-Nouveau Public

-La Hausse est due soit à :

- >Mauvais Ciblage du public.
- >Délais d' « adoption » de la plateforme.

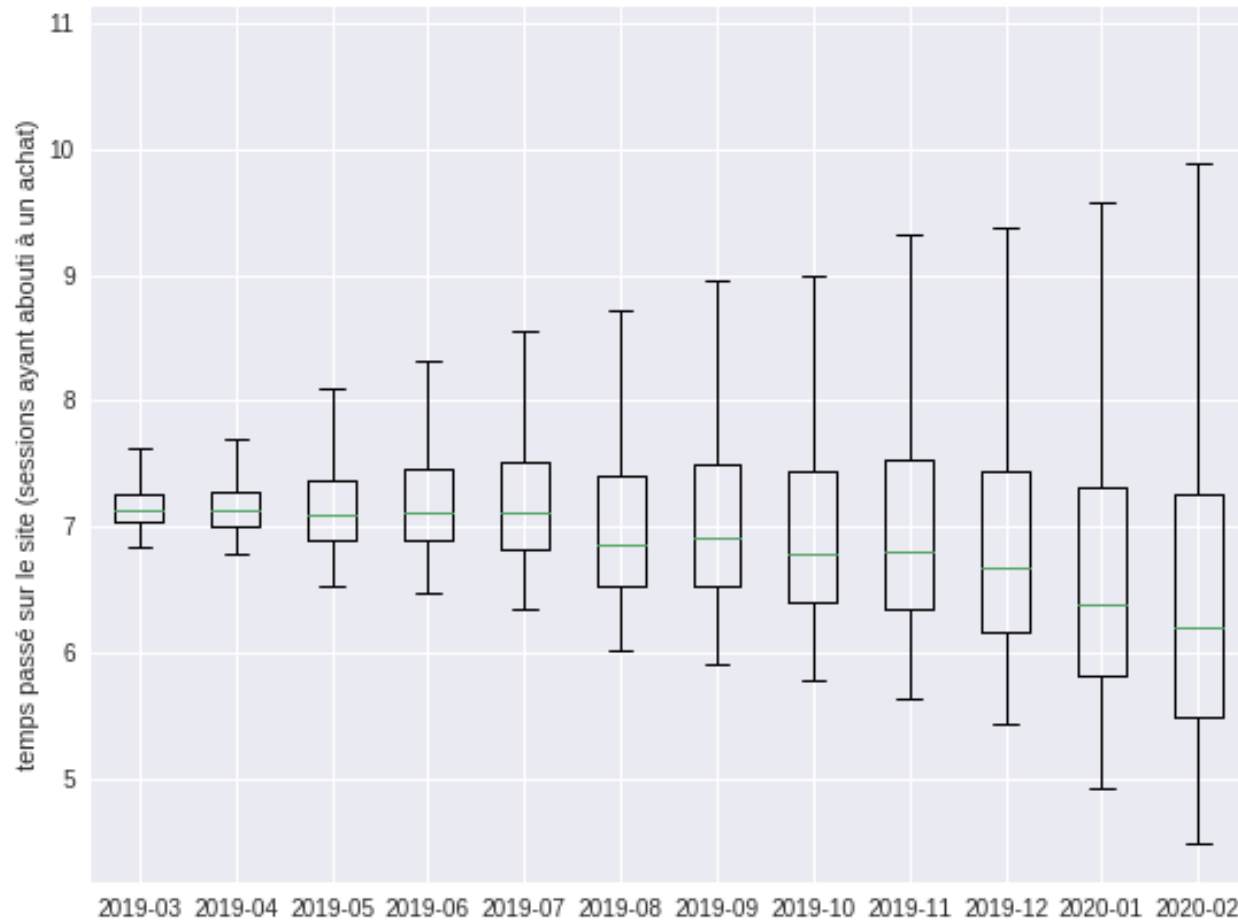
Ratio de ventes et du nombre de visites



-Le nombre de ventes par rapport au nombre de visites diminue

-Ceci est un impact de l'augmentation soudaine de la visibilité Web

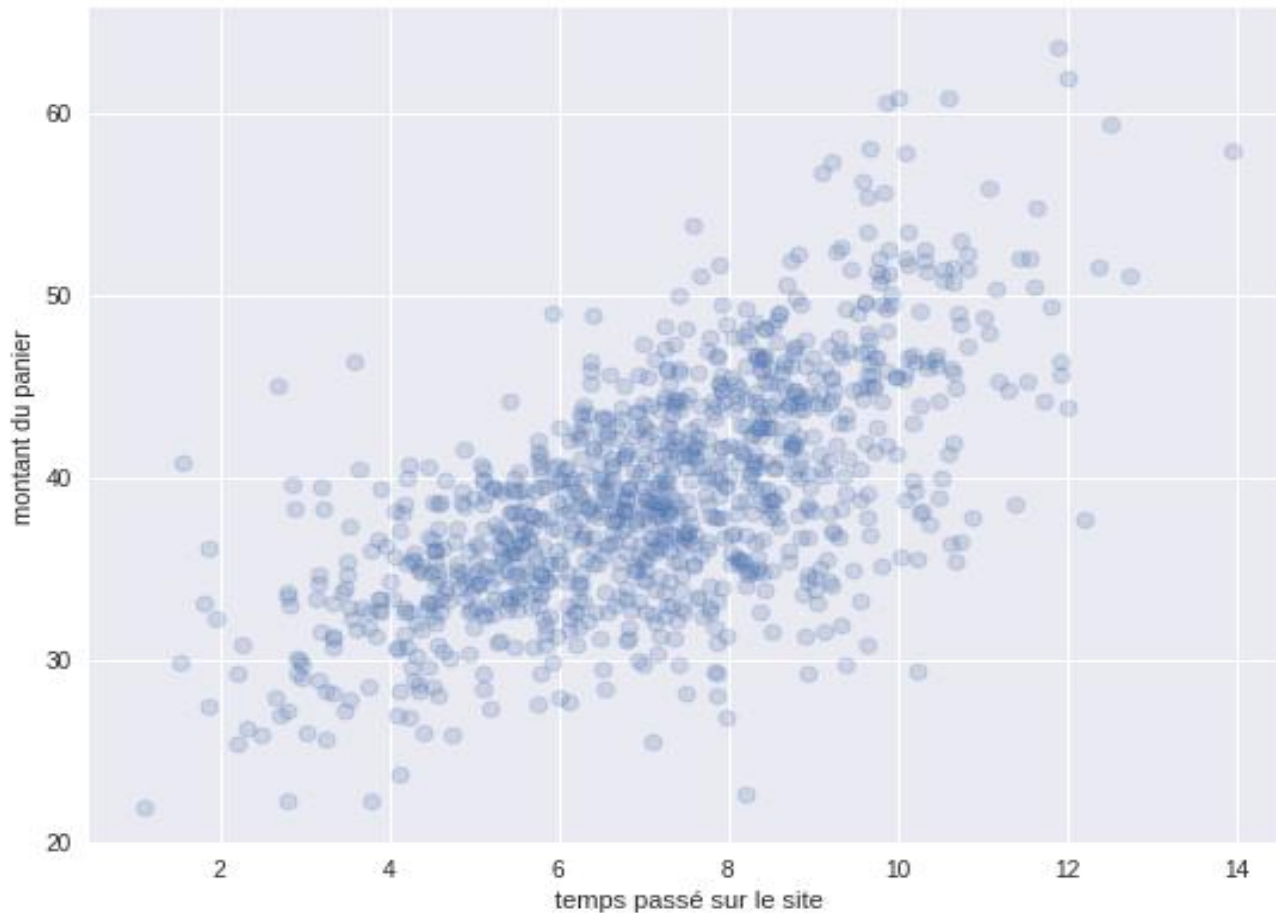
Evolution du temps passé sur le site



-fourchette temporelle plus large

- Globalement moins de temps passé sur le site

Répartition des Montants Panier des clients en fonction du temps passé sur le site.



-Montant panier le plus commun entre 35 et 40 €

-Pour un temps moyen sur le site, compris entre 4 et 10min

Conclusion:

- La stratégie d'entreprise porte ses fruits
- Meilleure visibilité Web et élargissement du Public Client
- Augmentation probable du CA dans les mois suivant