

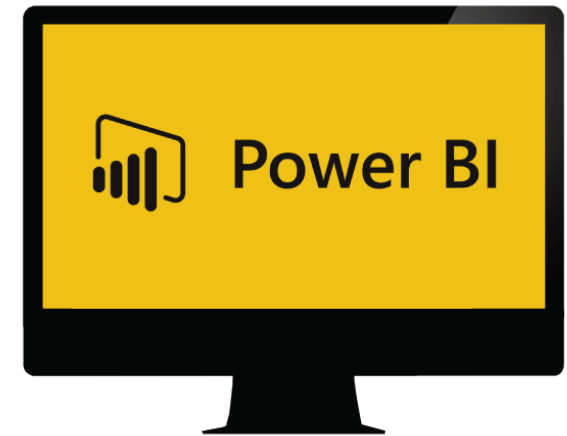
TOYS & MODELS

by
Decision Tree Squad



Chrysanthé Delrieu
Vincent Messika
Marvin Subryan

TOOLS USED :



Reminder of the problematic

The director of the company wishes to have a dashboard which he could refresh each morning to have the latest information in order to manage the company.

Objectives

For the 4 topics we created the KPIs + we created additionnal KPIs.

- Sales:

The number of products sold by category and by month, with comparison and rate of change compared to the same month of the previous year.

- Finances:

The turnover of the orders of the last two months by country.
Orders that have not yet been paid.

- Logistics:

The stock of the 5 most ordered products.

- Human Resources:

Each month, the 2 sellers with the highest turnover.

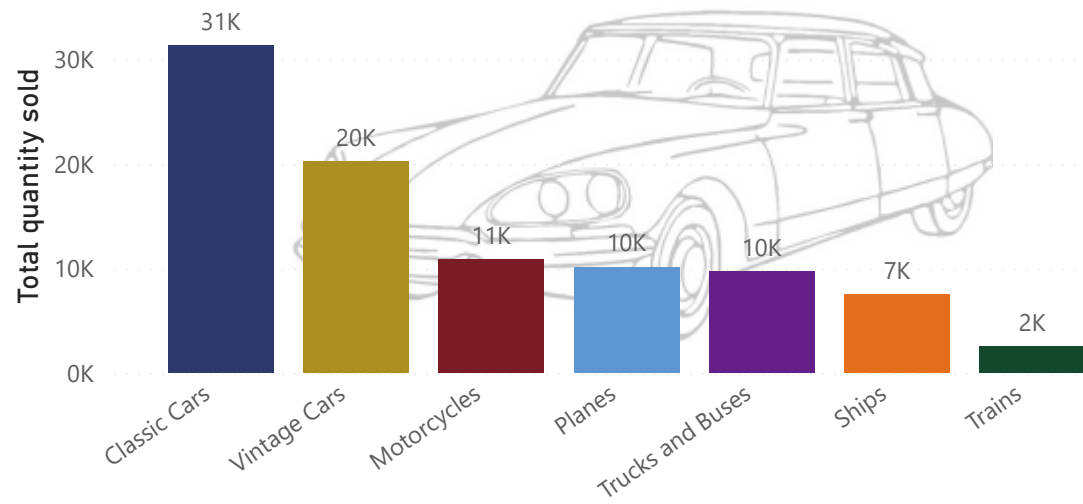
SALES

2021

2022

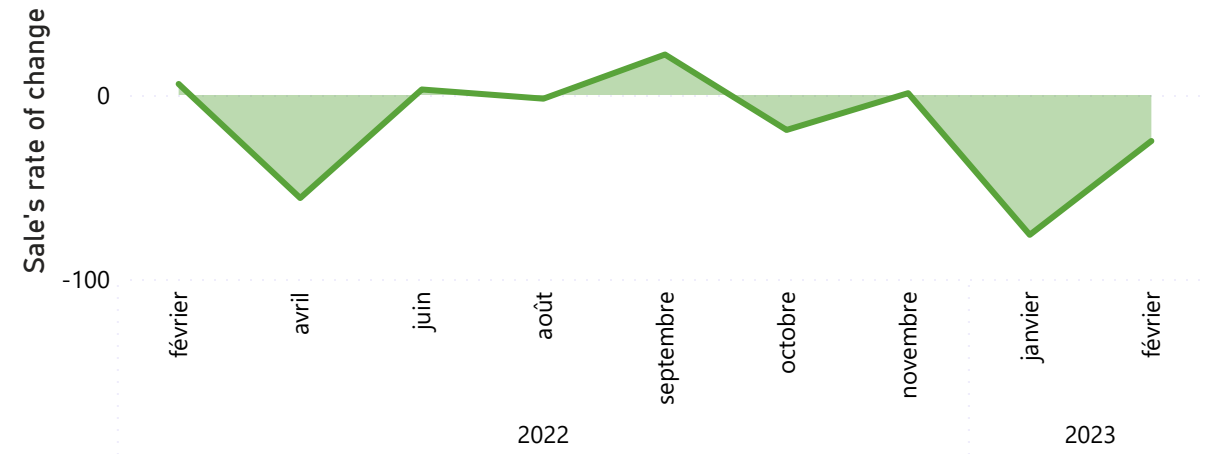
2023

Total quantity sold per category



Product Categories

Sales' rate of change by category



Date

Mois

janvier	mars	mai	juillet	septembre	novembre
février	avril	juin	août	octobre	décembre

category

Classic Cars	Planes	Trains	Vintage Cars
Motorcycles	Ships	Trucks and Buses	

Proposition : Sales

productName	Prix_achat	Prix_de_vente_moyen	Marge_moyenne_unitaire
1939 Chevrolet Deluxe Coupe	22,57	30,11	7,54
1930 Buick Marquette Phaeton	27,06	38,45	11,39
Boeing X-32A JSF	32,77	44,54	11,77
1982 Ducati 996 R	24,14	36,64	12,50
1982 Ducati 900 Monster	47,10	60,89	13,79
1936 Mercedes Benz 500k Roadster	21,75	36,04	14,29
1948 Porsche 356-A Roadster	53,90	68,37	14,47
1971 Alpine Renault 1600s	38,58	54,29	15,71
Pont Yacht	33,30	49,08	15,78
1958 Chevy Corvette Limited Edition	15,91	31,94	16,03
1962 City of Detroit Streetcar	37,49	54,02	16,53
1966 Shelby Cobra 427 S/C	29,18	45,80	16,62
1982 Lamborghini Diablo	16,24	33,71	17,47
1970 Chevy Chevelle SS 454	49,24	66,73	17,49
1970 Dodge Coronet	32,37	51,36	18,99
F/A 18 Hornet 1/72	54,40	73,55	19,15
1938 Cadillac V-16 Presidential	20.61	40.08	19.47

Proposition d'indicateur clé (kpi) :

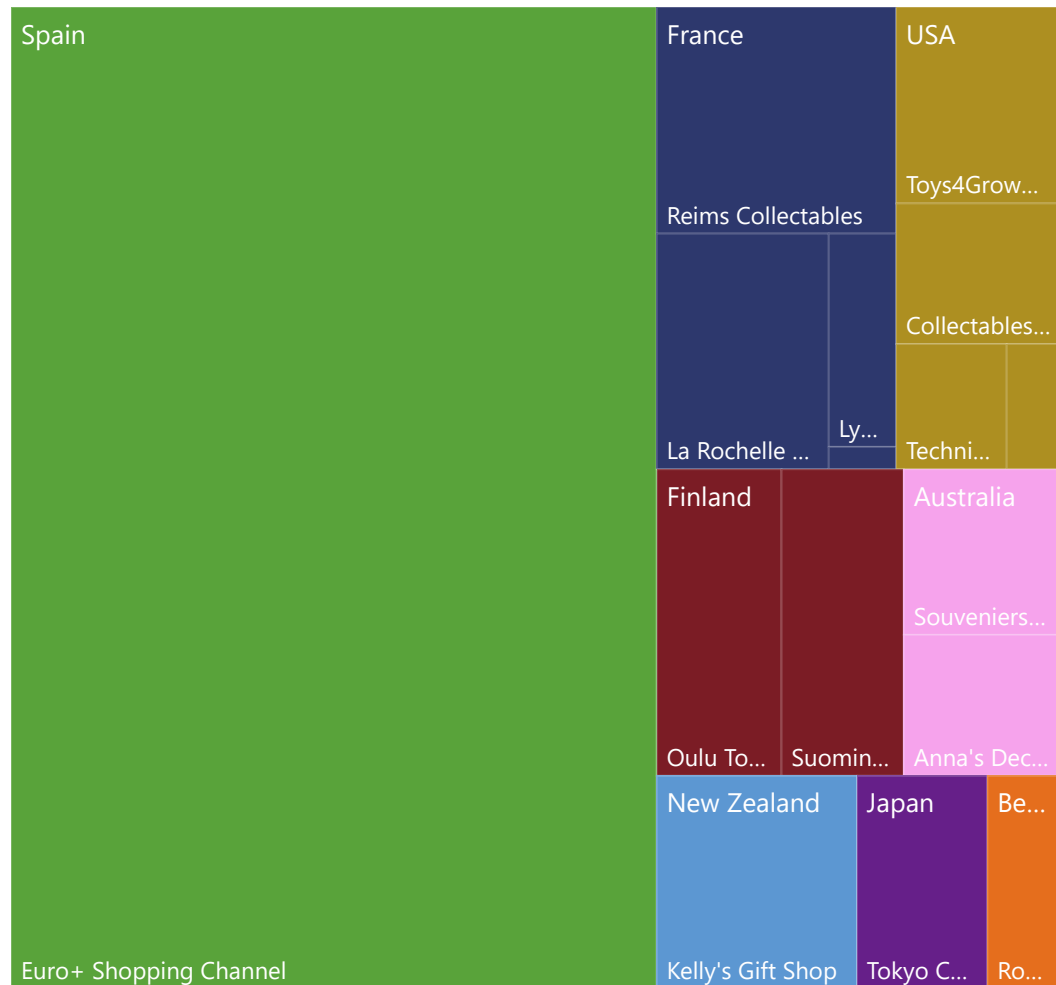
La marge moyenne des produits.

*Voir tableau d'exemple.

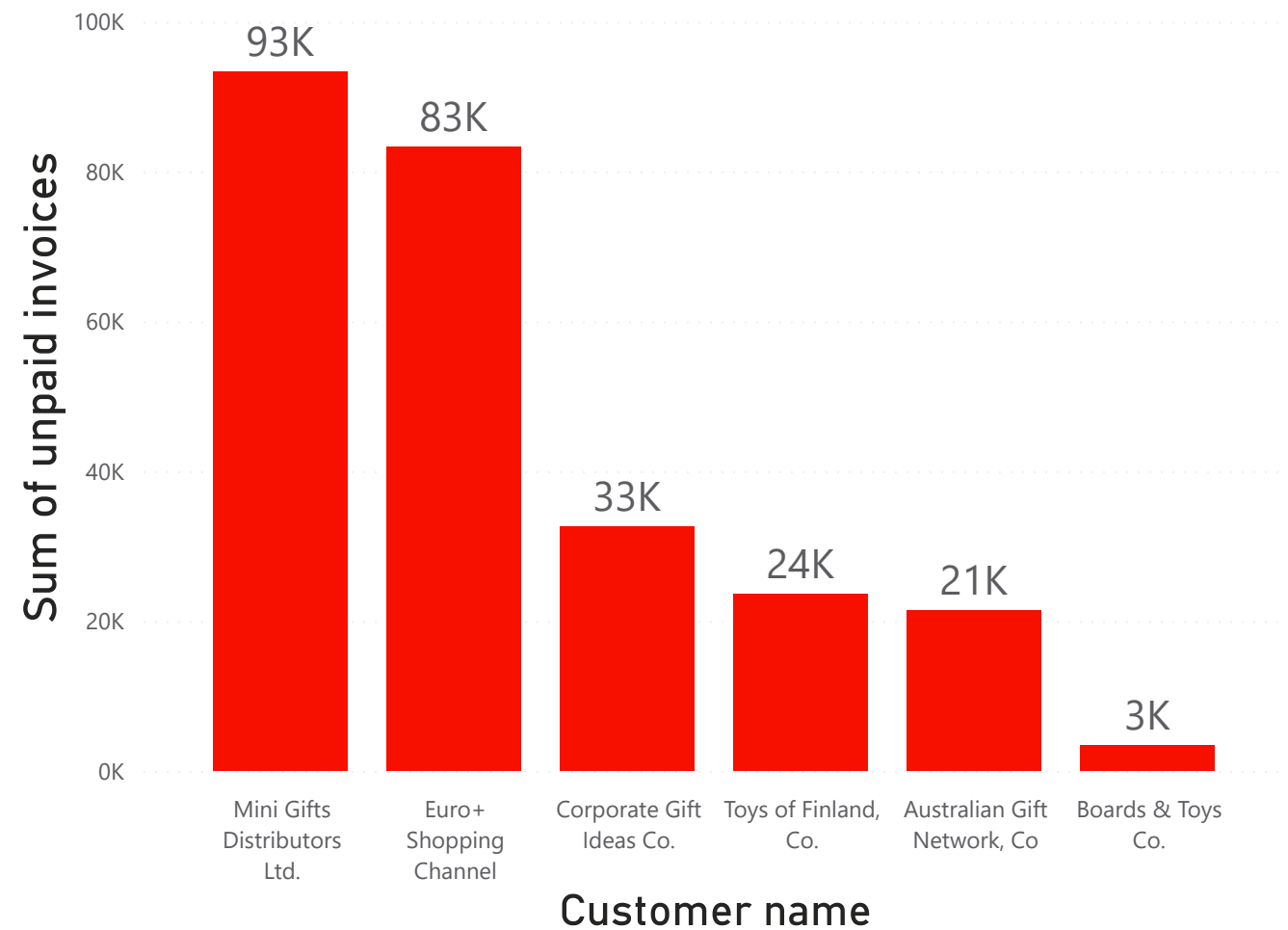
Attention : Ce tableau ne prend pas en compte l'évolution du prix d'achat.

FINANCES

Turnover breakdown by country over the last two mounts



Unpaid invoices per customer



Proposition : Finance

Propositions :

>> Nous n'avons pas pu répondre à la problématique.

Pour ce faire, nous vous proposons :

• Ajout des colonnes dans la table orders :

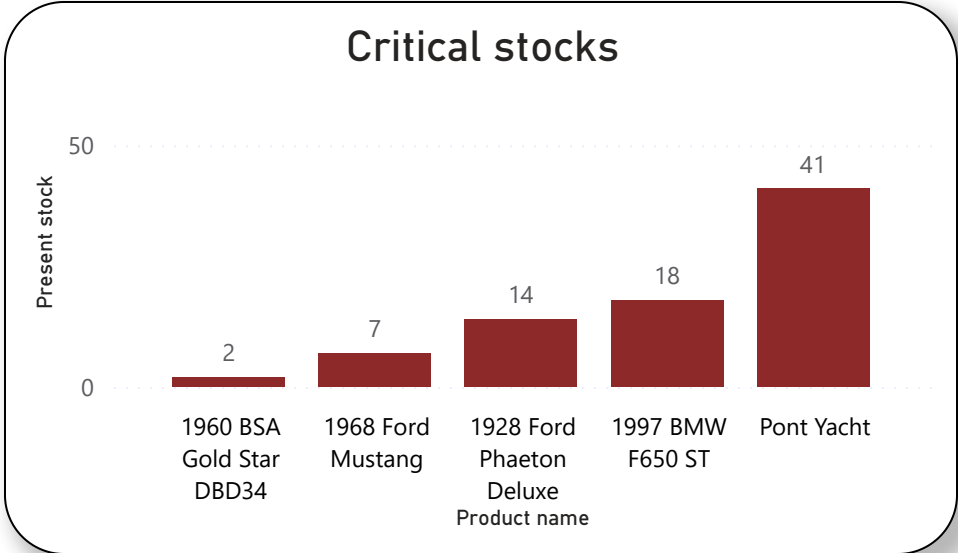
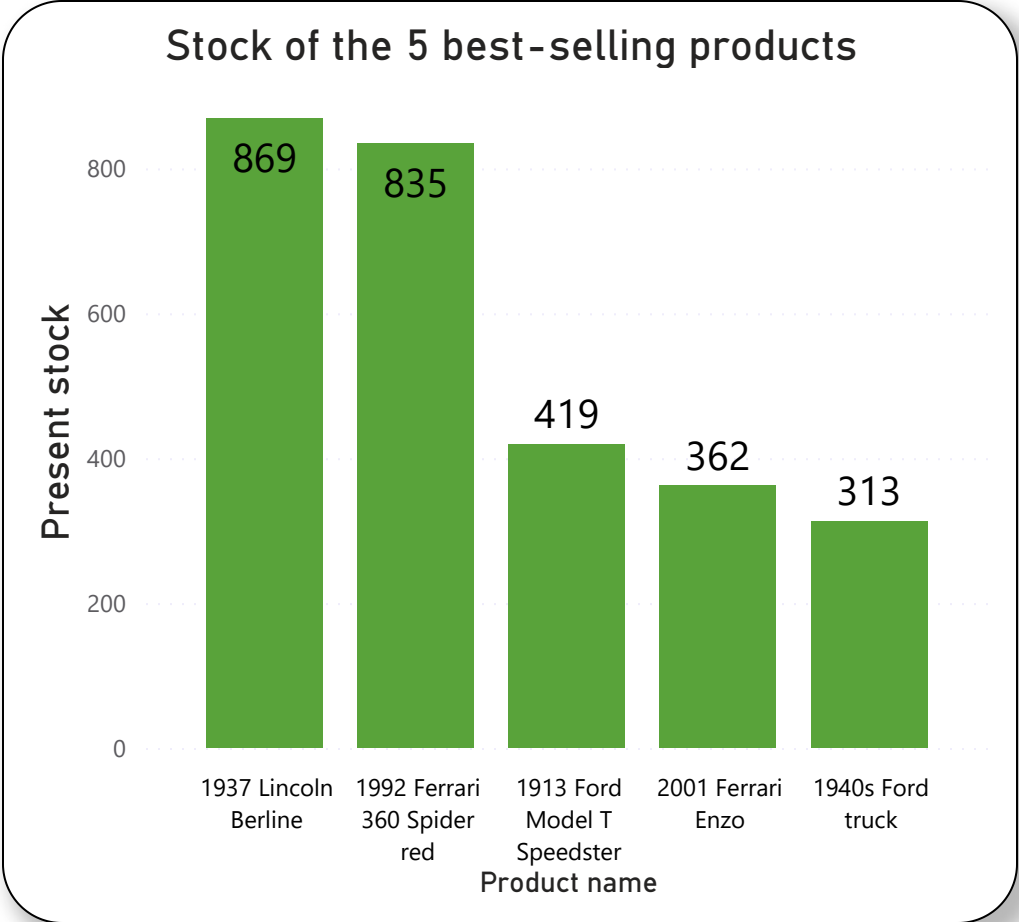
- paymentDeadLine
- paymentStatus

*Permettra:

- De connaître la date de fin de paiement légale
- De faire un tri des impayés par client

orderNumber	orderDate	requiredDate	shippedDate	status	PaymentDeadLine	PaymentStatus	comments	customerNumber
10100	08/01/2021	15/01/2021	2021-01-12	Shipped			NULL	363
10101	11/01/2021	20/01/2021	2021-01-13	Shipped			Check on availability.	128
10102	12/01/2021	20/01/2021	2021-01-16	Shipped			NULL	185
10103	31/01/2021	09/02/2021	2021-02-04	Shipped			NULL	125
10104	02/02/2021	11/02/2021	2021-02-03	Shipped			NULL	145
10105	13/02/2021	23/02/2021	2021-02-14	Shipped			NULL	145
10106	19/02/2021	26/02/2021	2021-02-23	Shipped			NULL	278
10107	26/02/2021	05/03/2021	2021-02-28	Shipped			Difficult to negotiate w	135
10108	05/03/2021	14/03/2021	2021-03-10	Shipped			NULL	385
10109	12/03/2021	21/03/2021	2021-03-13	Shipped			Customer requested th	486
10110	20/03/2021	26/03/2021	2021-03-22	Shipped			NULL	185

LOGISTICS



Proposition : Logistics

Proposition :

Possibilité alarme seuil critique de stock par catégorie de produit.

Le stock pourrait être trié par magasin, par pays ou par région du monde, car un stock global mondial n'est pas pertinent.

Nous proposons :

• Ajout des colonnes dans la table products:

- StockQuantityThreshold
- quantityInStockInOffice

*** Permettra:**

- De mettre en place des alarmes dès qu'on atteint un seuil de produits en stock/catégories
- De prendre en compte le stock par magasin

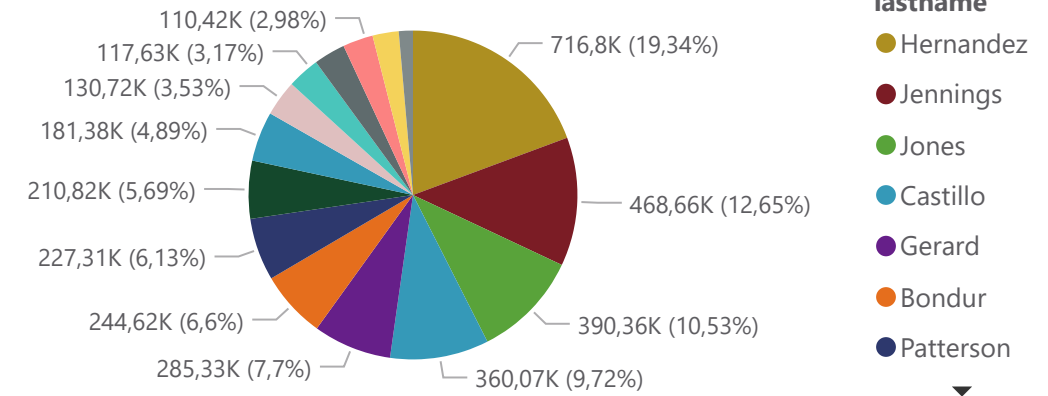
2021

2022

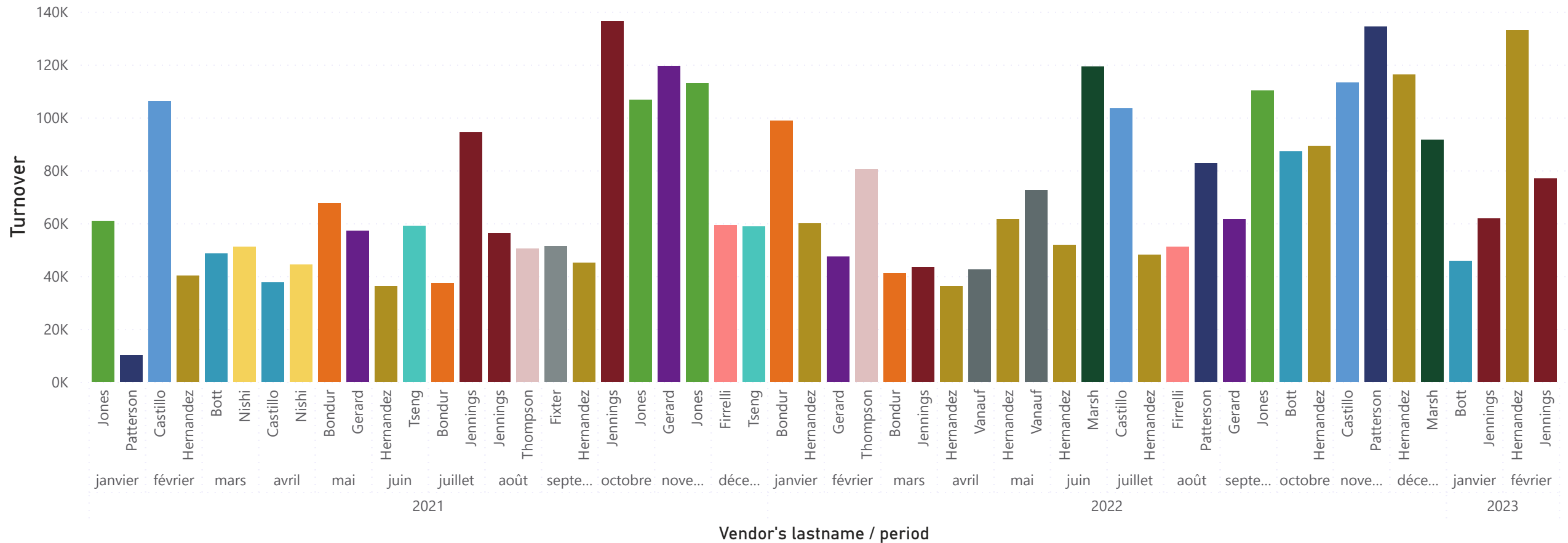
2023

Human resources

Turnover by sales rep



First two vendors of each month



Human resources propositions

Propositions :

Nous proposons :

- **Ajout des colonnes dans la table employees::**

- objectif.
- objectifInProrogress (%)
- numberOfNewCustomer

- ***Permettra:**

- Connaitre l'objectif : vendeur
- Progression de l'objectif en % / vendeur.
- Liste des nouveau client apporter au portefeuille des vendeur

employeeNumber	lastName	firstName	extension	email	officeCode	reportsTo	jobTitle	Objectif	objectifInProgress(%)	numberOfNewCustomer
1002	Murphy	Diane	x5800	dmurphy@classicmodelcars.com	1	NULL	President			
1056	Patterson	Mary	x4611	mpatterso@classicmodelcars.com	1	1002	VP Sales			
1076	Firrelli	Jeff	x9273	jfirrelli@classicmodelcars.com	1	1002	VP Marketing			
1088	Patterson	William	x4871	wpatterson@classicmodelcars.com	6	1056	Sales Manager (APAC)			
1102	Bondur	Gerard	x5408	gbondur@classicmodelcars.com	4	1056	Sale Manager (EMEA)			
1143	Bow	Anthony	x5428	abow@classicmodelcars.com	1	1056	Sales Manager (NA)			
1165	Jennings	Leslie	x3291	ljennings@classicmodelcars.com	1	1143	Sales Rep			
1166	Thompson	Leslie	x4065	lthompson@classicmodelcars.com	1	1143	Sales Rep			
1188	Firrelli	Julie	x2173	jfirrelli@classicmodelcars.com	2	1143	Sales Rep			
1216	Patterson	Steve	x4334	spatterson@classicmodelcars.com	2	1143	Sales Rep			
1286	Tseng	Foon Yue	x2248	ftseng@classicmodelcars.com	3	1143	Sales Rep			

Merci pour votre confiance.

Nous nous tenons à votre disposition pour mettre en pratique nos propositions de KPI.

