

TEST DE POSITIONNEMENT SIMPLON : ANALYSE DES VENTES D'UNE PME

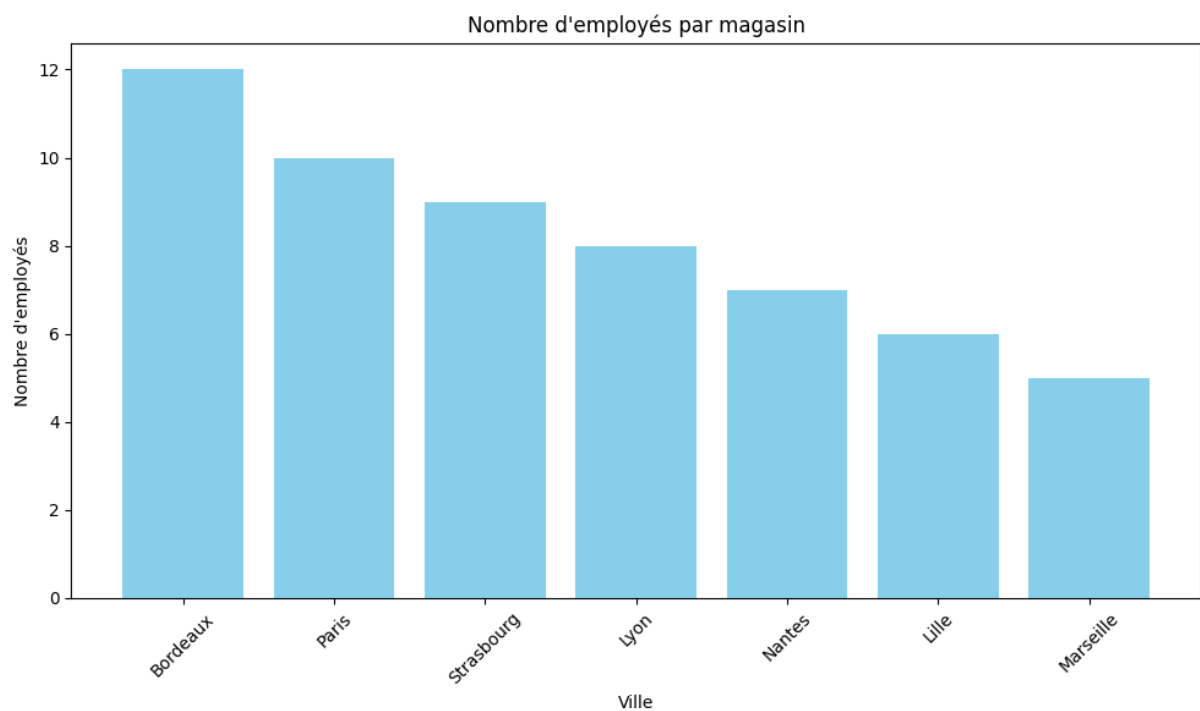
FICHE SYNTHÈSE

Une fois les données importées et organisées dans la base de données, nous devons calculer les résultats suivants pour notre client :

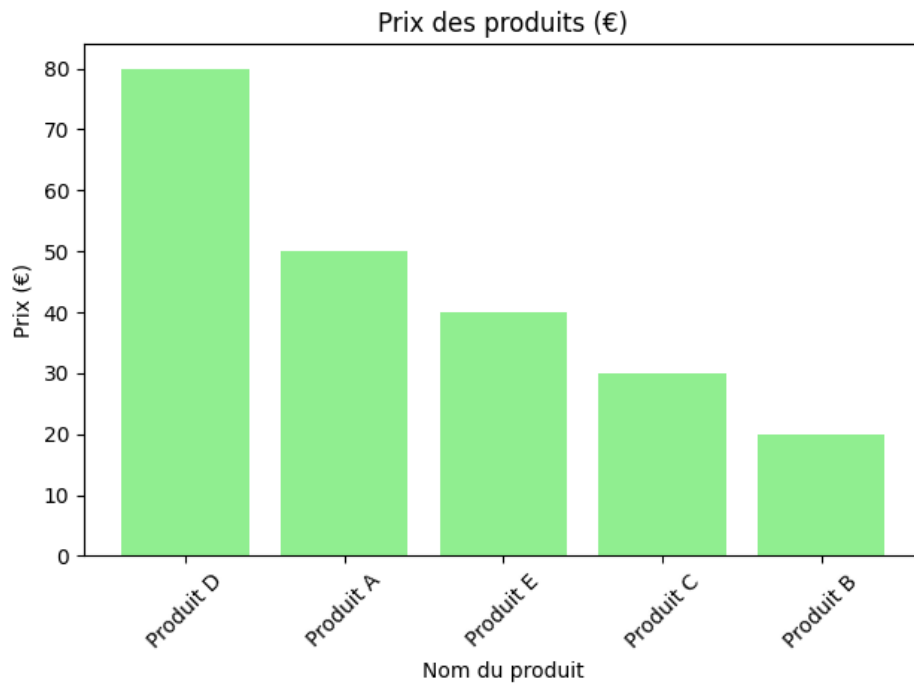
- Chiffre d'affaires (CA) total
- Les ventes par produit
- Les ventes par région (ville)

Contexte :

La PME dispose de 7 magasins, répartis dans 7 villes différentes. Ces magasins comptent entre 5 et 12 employés.

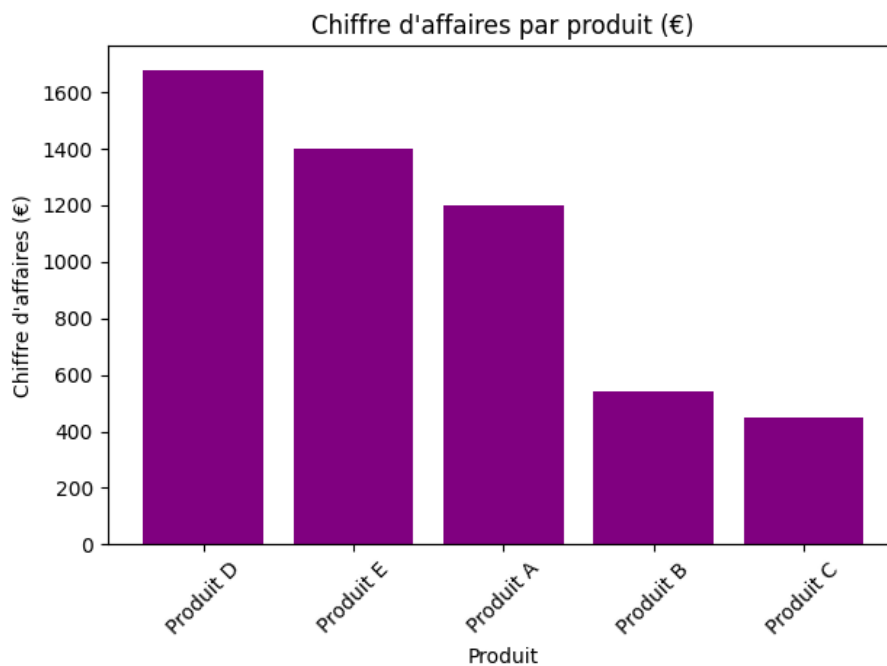


La PME dispose d'un catalogue de 5 références produit, vendues à des prix se situant entre 19,99€ et 79,99€.



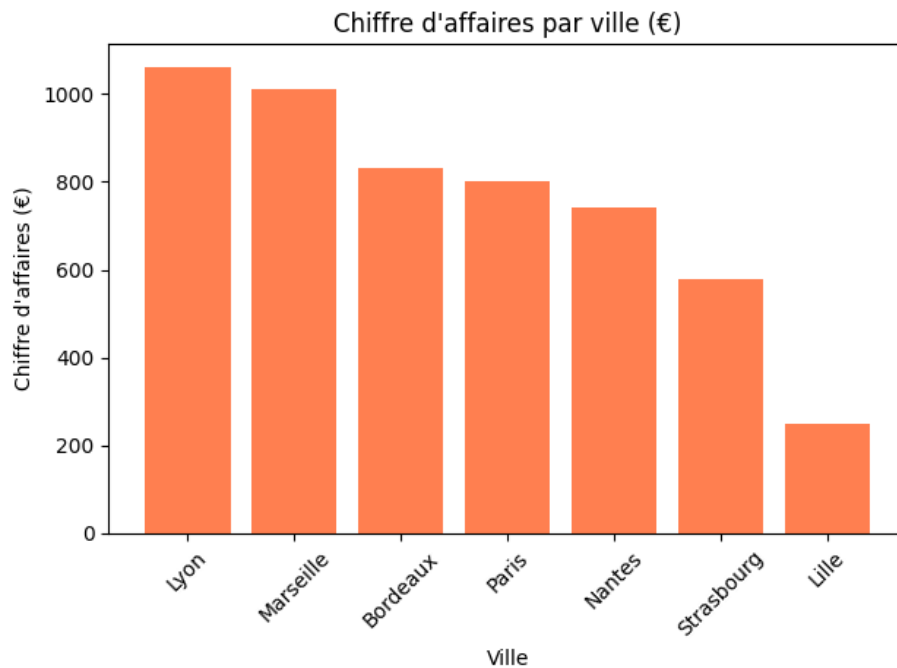
Résultats des analyses :

L'entreprise a réalisé un CA total de **5 268,78 €** sur l'ensemble de ses magasins.



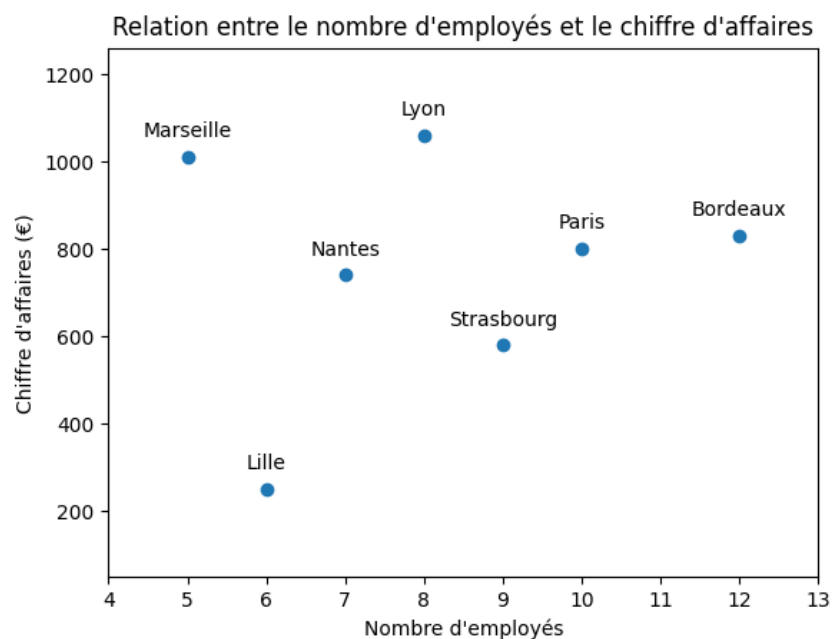
Les produits D, E et A performent bien, avec plus de **80%** du CA qui provient de ces derniers.

Les produits B et C n'apportent pas assez de CA malgré qu'ils soient les deux produits avec les prix de vente les plus faibles.



Au niveau des ventes par région, Lyon et Marseille sont les magasins qui apportent le plus de CA avec plus de **1 000€** de ventes chacun. Lille, en revanche, est assez loin derrière avec seulement près de **250€** de CA.

Pour ponctuer cette analyse sommaire, nous regardons s'il existe une relation positive entre le nombre d'employés et le CA réalisé. En toute logique, un magasin avec plus d'employés devrait réaliser plus de CA.



La donnée dont nous disposons ne nous permet pas d'affirmer qu'il existe une relation claire entre le nombre d'employés et le CA réalisé. Marseille compte seulement 5 employés mais réalise le deuxième meilleur CA, tandis que Bordeaux compte 12 employés et réalise seulement le troisième meilleur CA.

La donnée analysée n'est qu'un échantillon de 30 jours de ventes. Avec plus de données, nous serions plus en mesure de tirer des conclusions.