

PROJET 2: Analyse de vente d'un e-commerce

Soutenance de projet
17 Avril 2023

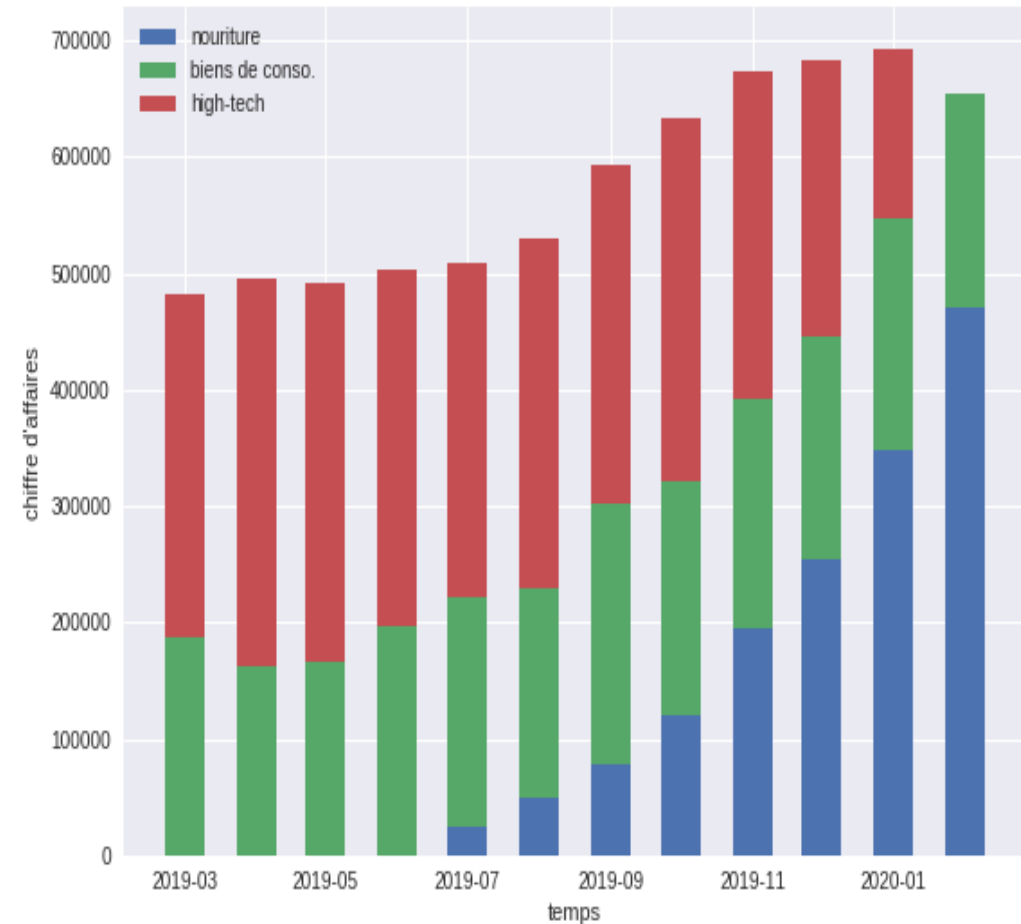
Marie NGAHA



Un chiffre d'affaire total en légère baisse lié au changement de stratégie, avec une augmentation importante des ventes de nourriture

Ce diagramme en bâton empilé indique que :

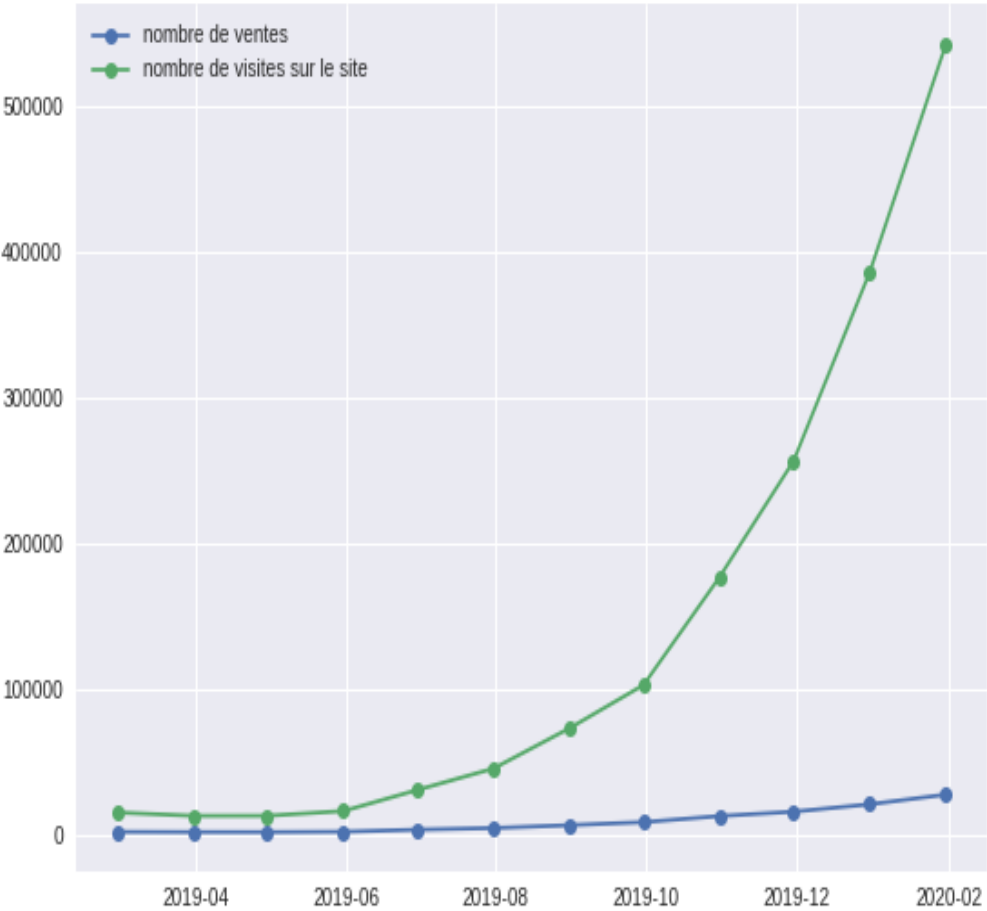
- En février 2020, l'absence de vente de high-tech a provoqué une baisse du chiffre d'affaire total ;
- Depuis juillet 2019, les ventes de nourriture augmentent rapidement;
- Cette augmentation va très certainement à court terme compenser les ventes perdues sur les produits high-tech.



Un nombre de ventes qui augmente, moins rapidement que le nombre de visites.

Ce graphique en courbes indique que depuis juin 2019 :

- Le nombre de visites augmente de façon exponentielle (de 20,000 à 570,000)
- Le nombre de ventes augmente, mais beaucoup moins rapidement que le nombre de visites.



Un taux de conversion en baisse qui peut être lié à un changement de comportement des acheteurs.

Ce graphique en courbes indique que depuis avril

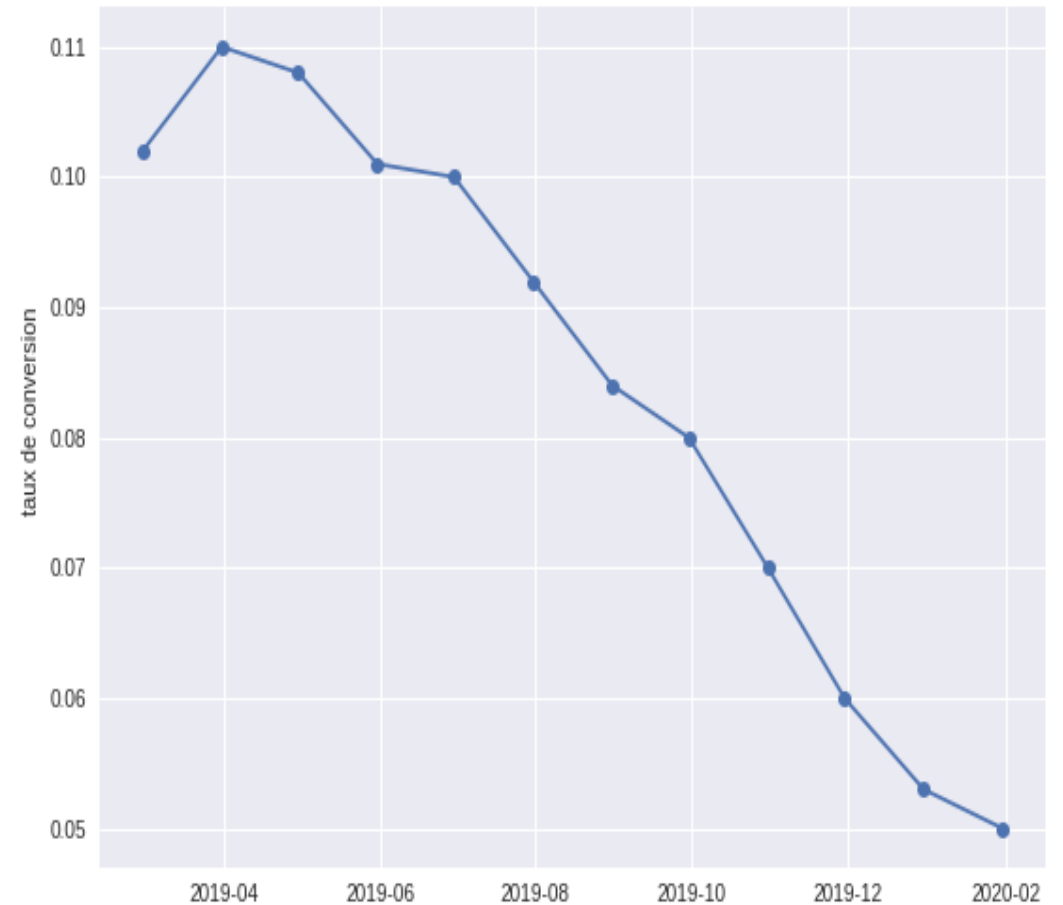
2019 jusqu'à aujourd'hui:

- Il y a une baisse importante depuis avril 2019

jusqu'à aujourd'hui du taux de conversion*.

- Pendant cette période, le nombre de visite avec achat comparé au nombre de visites total a diminué.

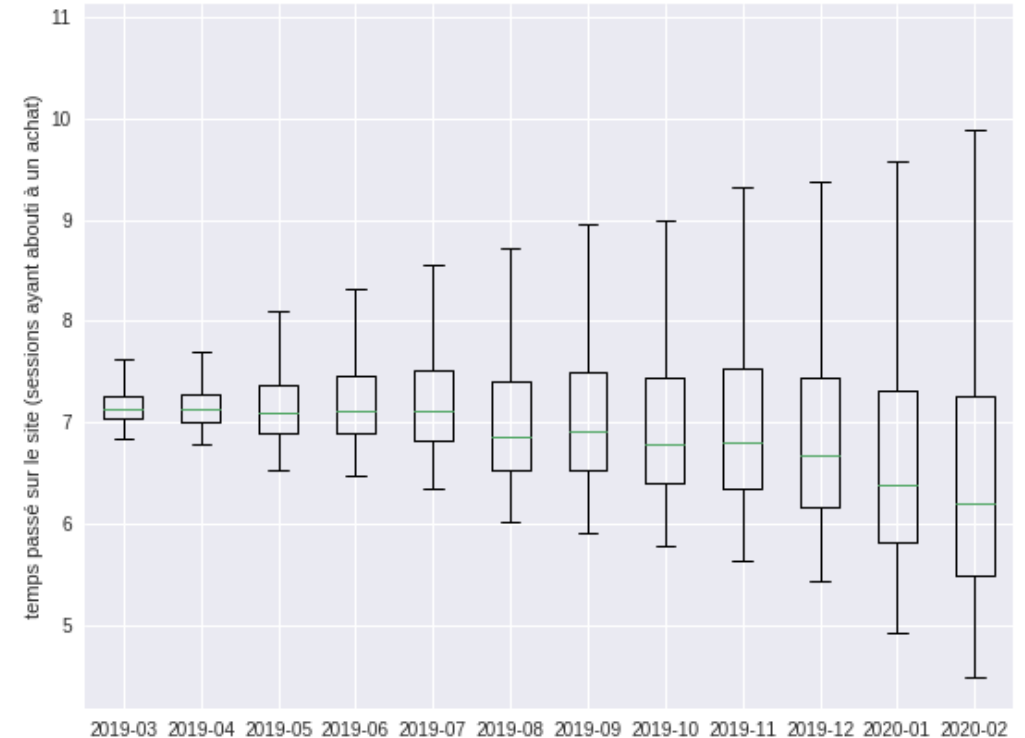
- Une hypothèse pourrait être un changement du comportement des acheteurs liés au changement de stratégie de l'entreprise.



La variabilité du temps passé par les visiteurs sur le site évolue dans le temps

Ce graphique « boîte à moustaches » indique que:

- Début 2019, le temps passé par chacun des utilisateurs pour réaliser un achat était beaucoup plus homogène que maintenant.
- A partir de juillet 2019, lors du changement de stratégie de l'entreprise (vente de nourriture), les profils des clients se sont de plus en plus différenciés ce qui doit être lié à des modes de consommation variés.
- Le temps médian a diminué progressivement mais de façon peu significative



Plus le temps passé sur le site est long, plus le montant d'achat est élevé.

Ce graphique « nuage de points » indique que:

- La majorité des visiteurs utilisent entre 4 et 10 minutes sur notre site pour effectuer un achat d'un montant entre 30 et 50 euros.

