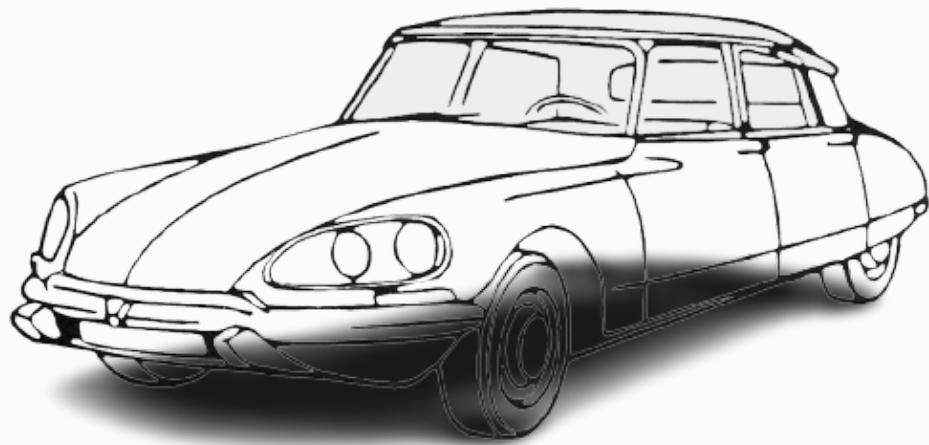


Toys and models



Rapport d'analyse business

Contexte de la mission

Créer un dashboard qui réunit des KPI sur les axes suivants :

- Ventes
- Finances
- Logistique
- Ressources humaines

"Les As de la loi de Gauss"



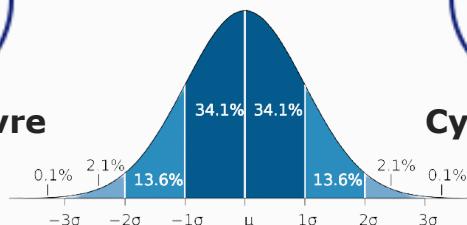
Marie Lefebvre



Cyrille Gbale



Mathieu Beauvois



Stéphanie Bourganel

Outils utilisés



Language des requêtes



Requêtes



Visualisation

 Dashboard

 Sales

 Finances

 Finance/pays

 Finance/boutique

 Logistique

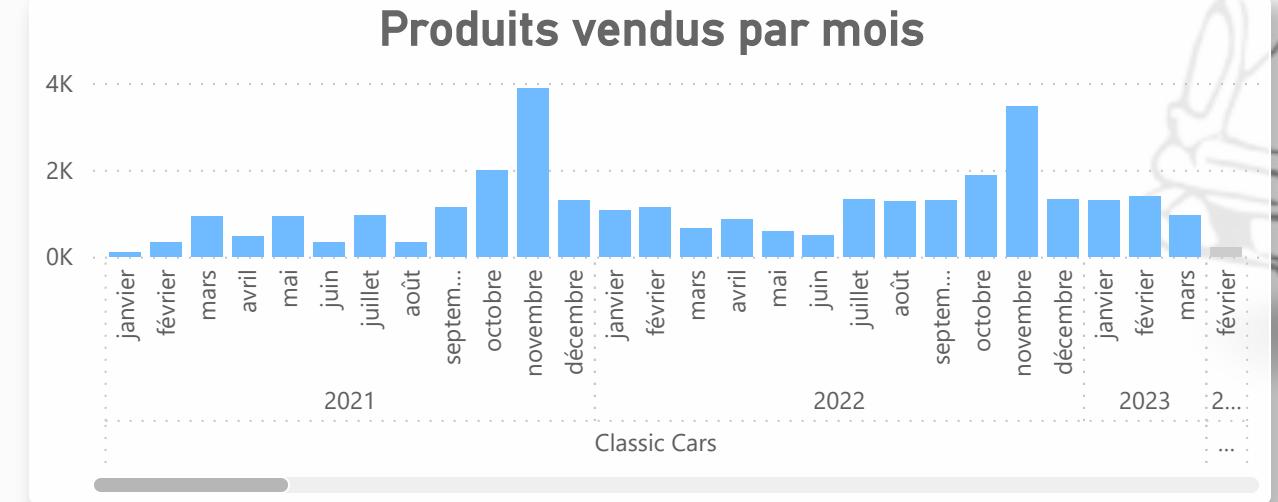
 Marge

 RH commandes

 Projection

 Préconisations

Données clefs



2786

Nombre total de commandes

\$8,56M

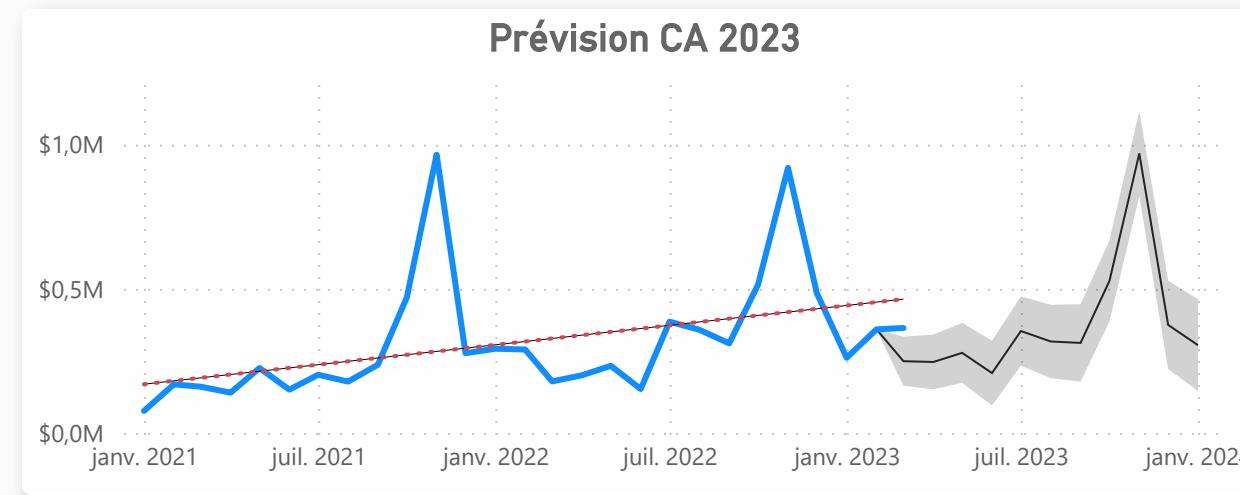
Valeur total commandes

\$8,34M

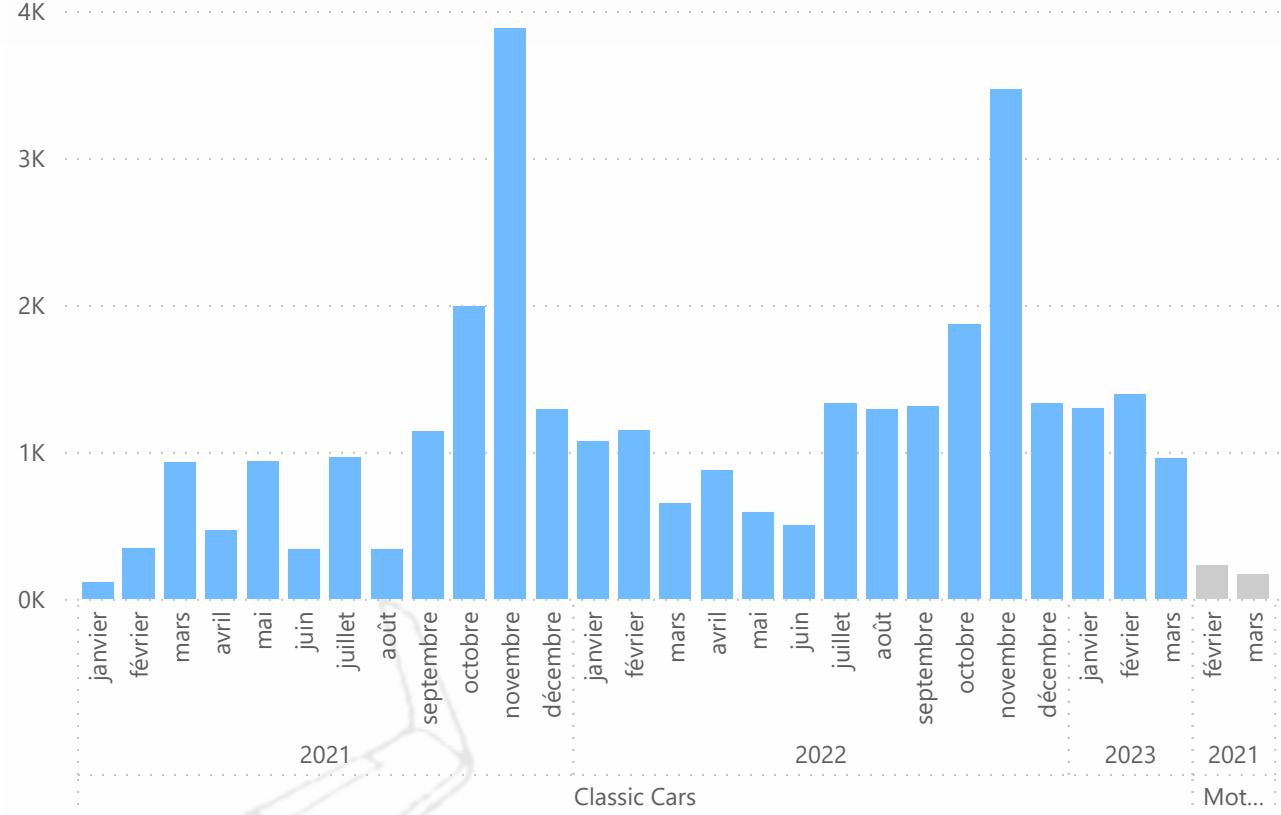
Total commandes encaissées

\$3,42M

Marge totale



Produits vendus par mois



Choisir une catégorie

Tout

Choisir une période

2021

2022

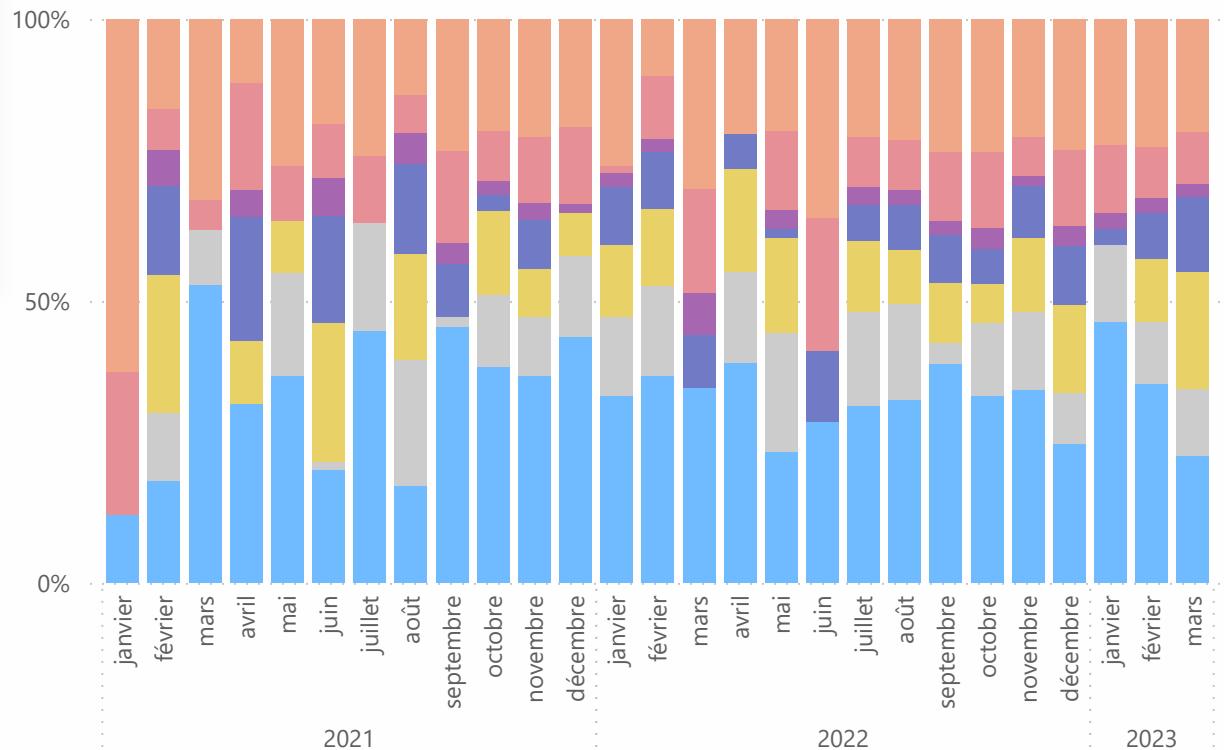
2023

94,07K

Somme des produits vendus

Part des ventes par catégorie

Catégorie ● Classic Cars ● Motorcycles ● Planes ● Ships ● Trains ● Trucks and Buses ● Vintage Cars



Reste à encaisser

[Mini Gifts Distributors L...](#)

\$83 598,04

Somme de diff

[Reims Collectables](#)

\$46 656,94

Somme de diff

[Down Under Souvenir...](#)

\$33 593,32

Somme de diff

[FunGiftIdeas.com](#)

\$30 293,77

Somme de diff

[Anna's Decorations, Ltd](#)

\$29 848,52

Somme de diff

[Scandinavian Gift Ideas](#)

\$27 966,54

Somme de diff

Reste à encaisser par client selon pays

USA

Mini Gifts Distributors Ltd. \$83,6K

France

Reims Collectables \$46,66K

New Zealand

Down Under Souv...

Sweden

Scandinavian Gift Ideas \$27,...

Australia

Anna's Decorati...

Austria

Mini A...

Trop perçu

[GiftsForHim.com](#)

(\$36 442,34)

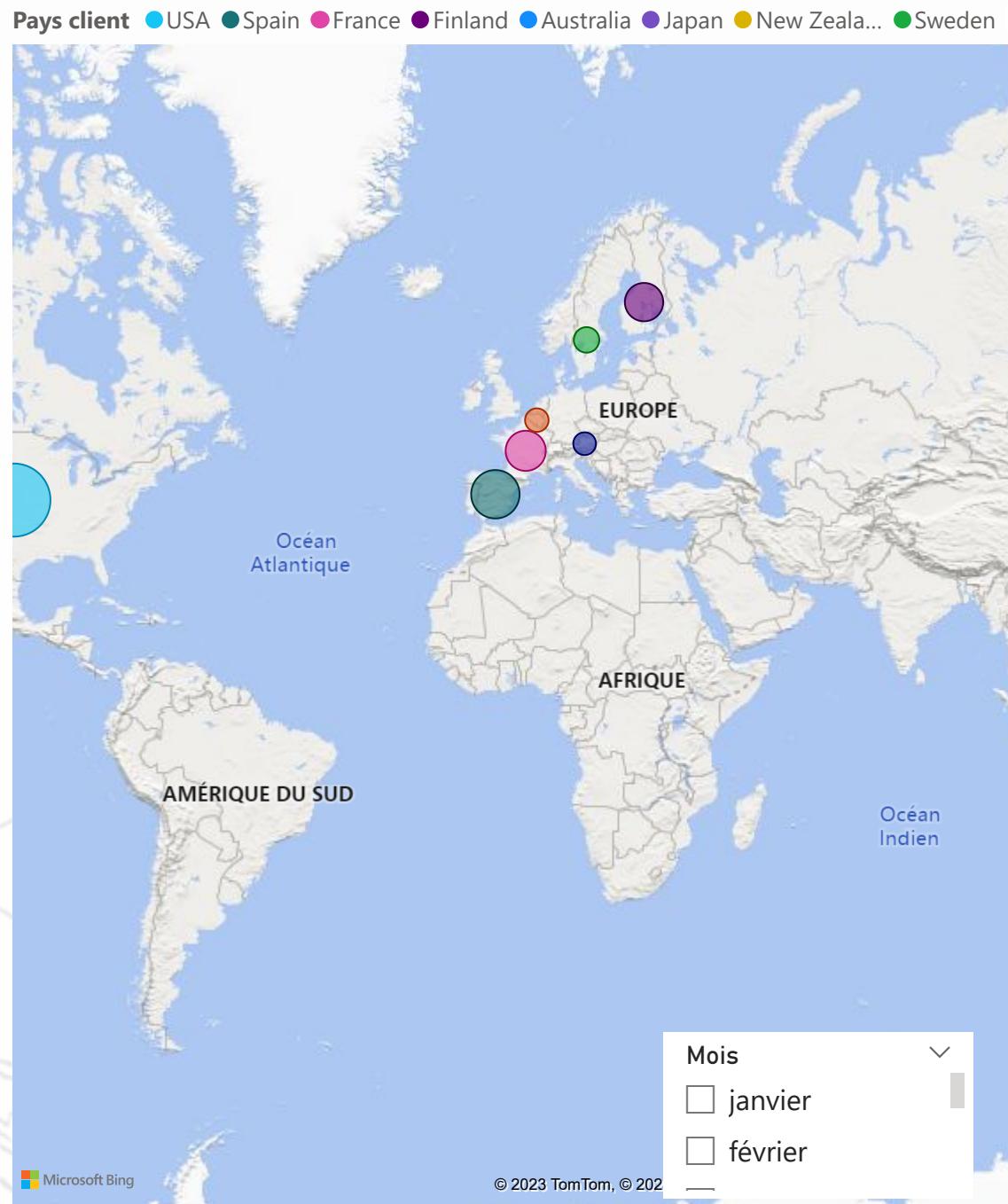
Somme de diff

[UK Collectables, Ltd.](#)

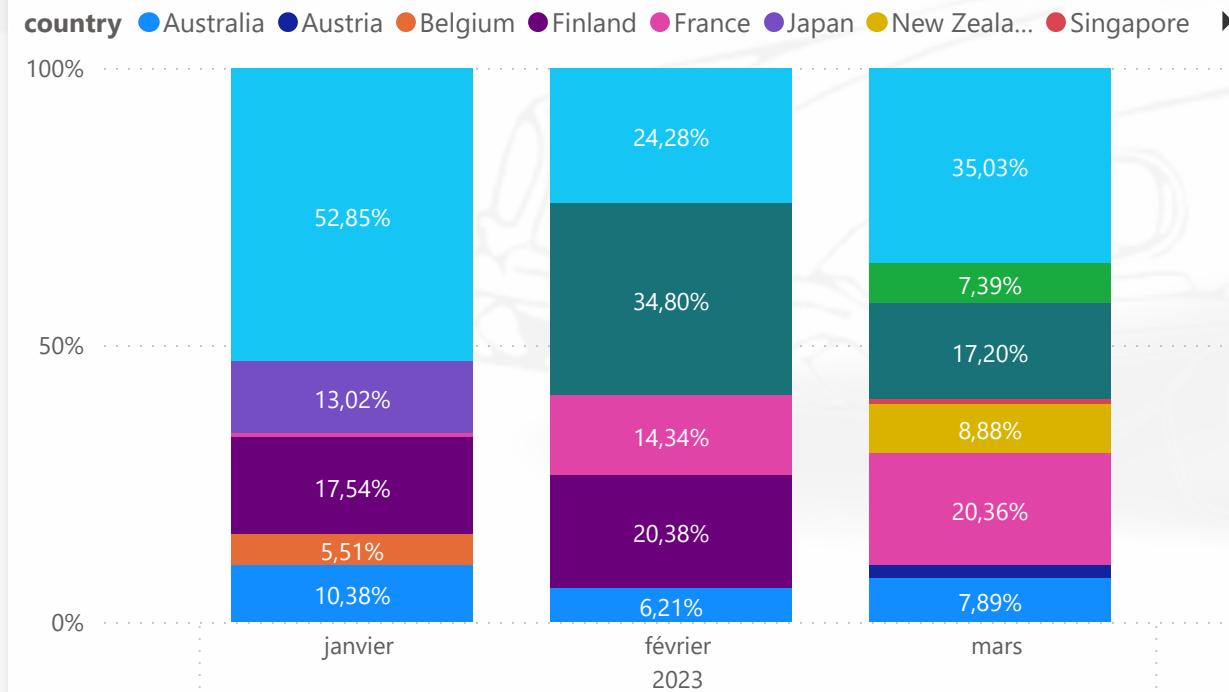
(\$37 258,94)

Somme de diff

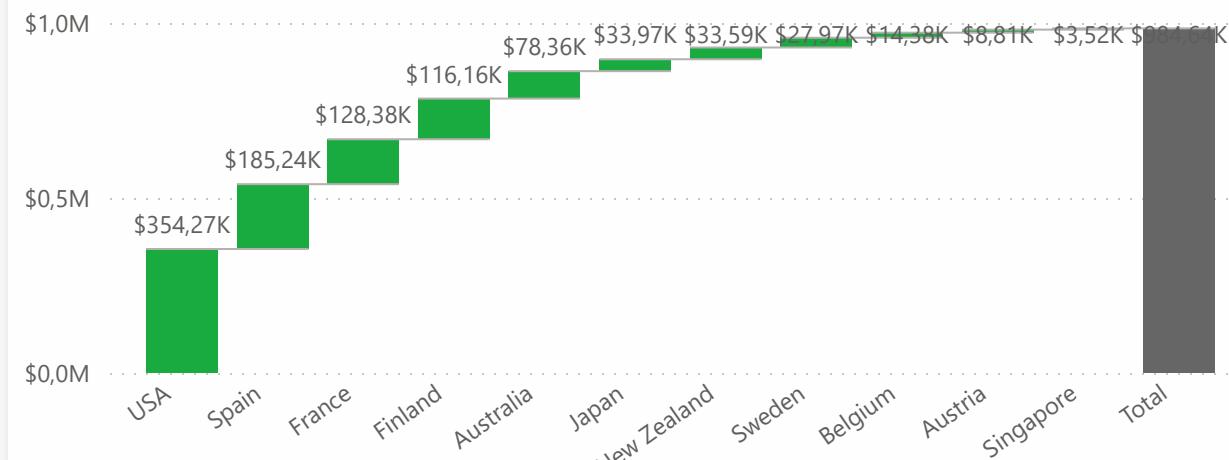
Répartition du CA 2023 par pays client



Répartition CA par pays

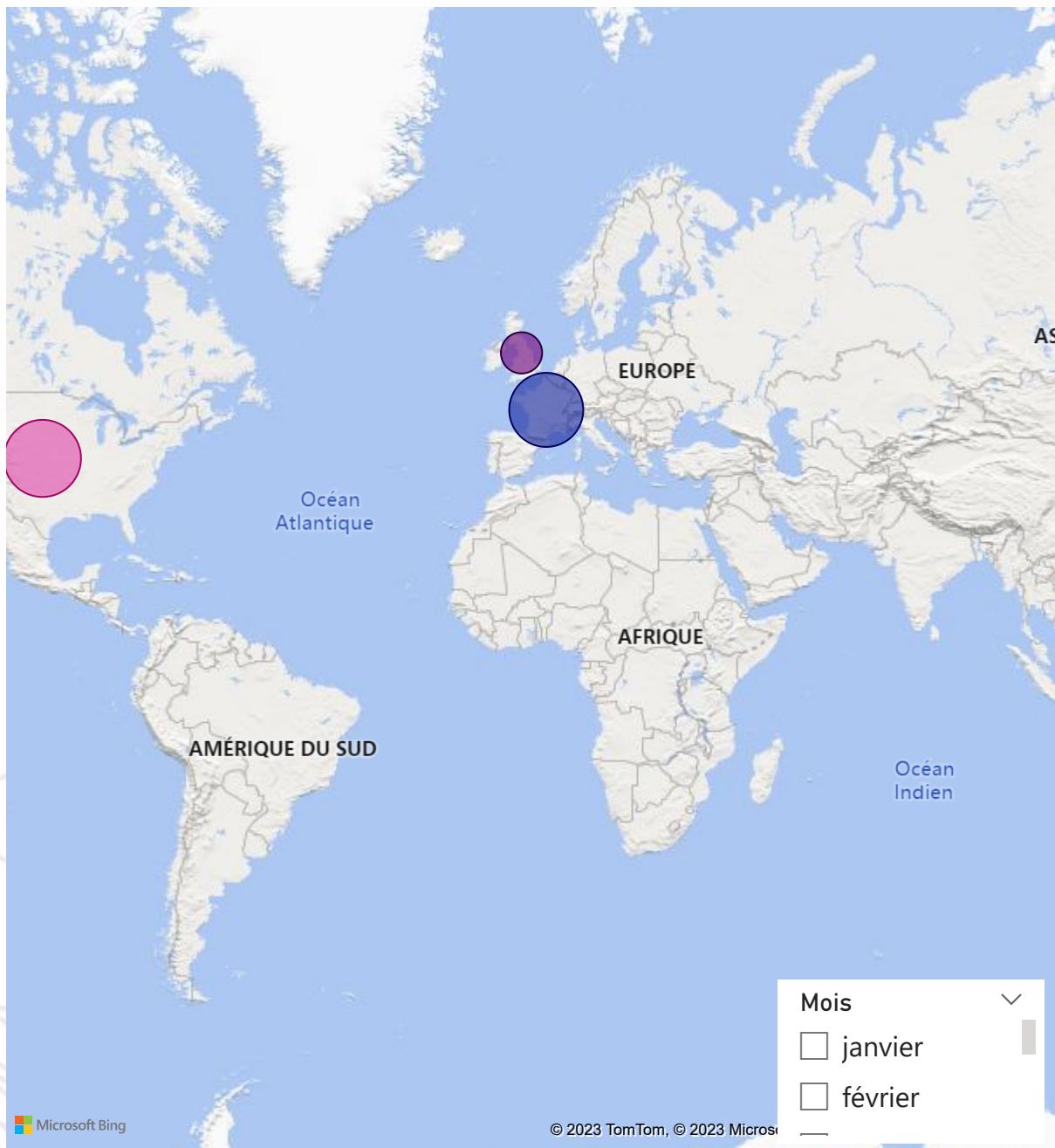


CA 2023 par pays client



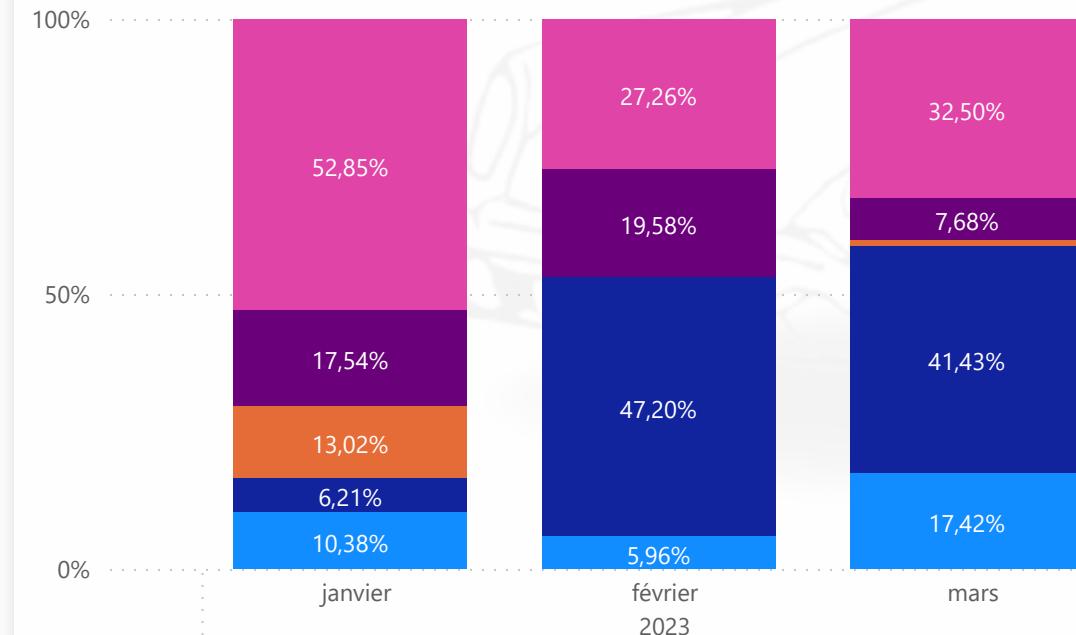
Répartition de CA 2023 par bureau

Bureaux ● USA ● France ● UK ● Australia ● Japan



Répartition CA par bureau

Bureaux ● Australia ● France ● Japan ● UK ● USA

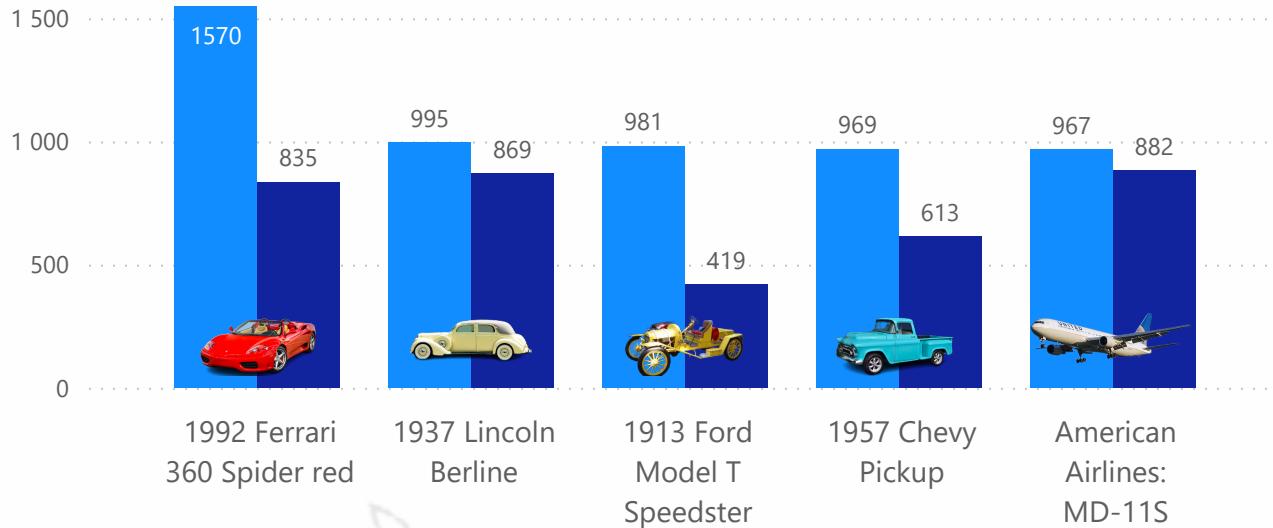


CA 2023 par bureau



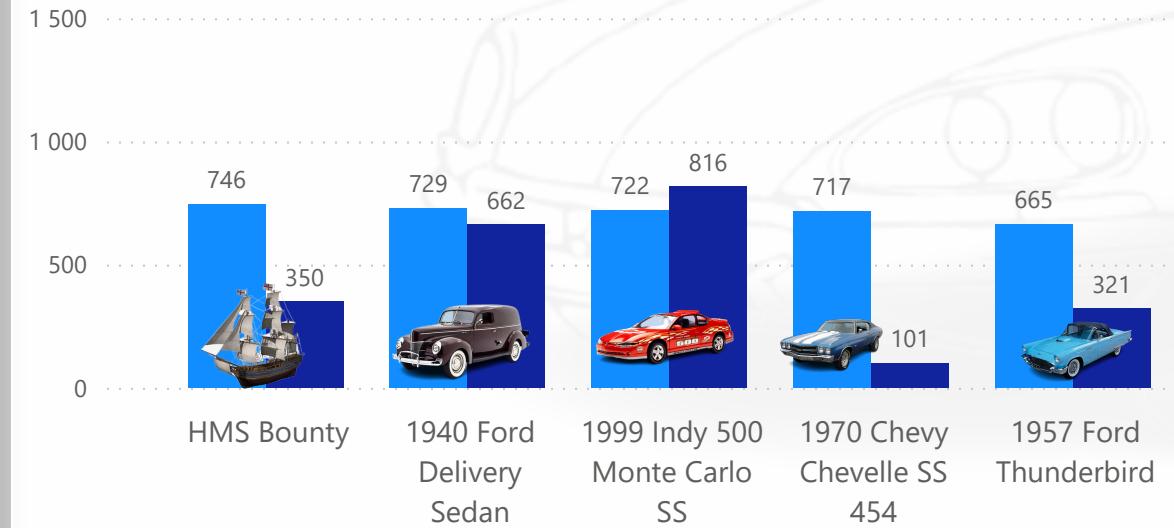
Stock des 5 produits les plus vendus

● Produits vendus ● Stock

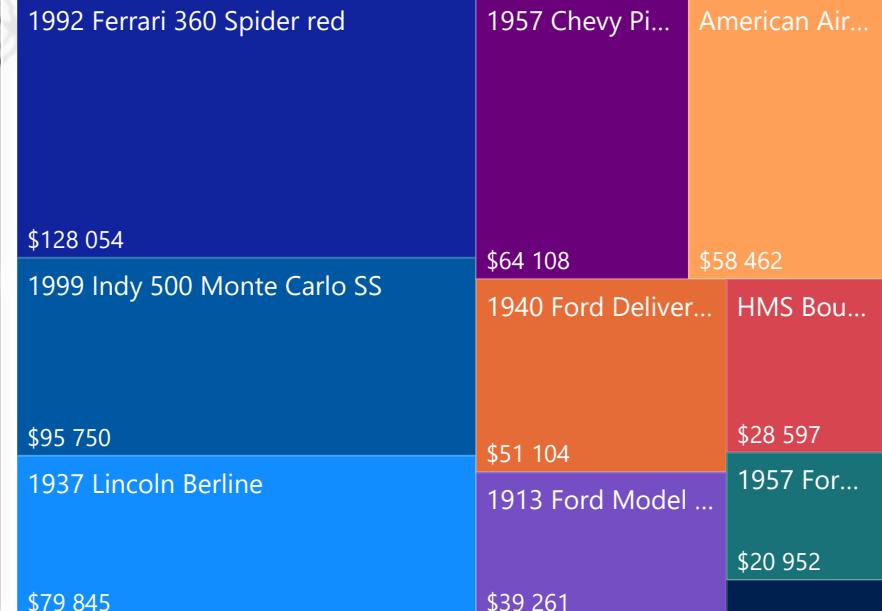


Stock des 5 produits les moins vendus

● Produits vendus ● Stock



Valeur du stock par produit



\$1,41K

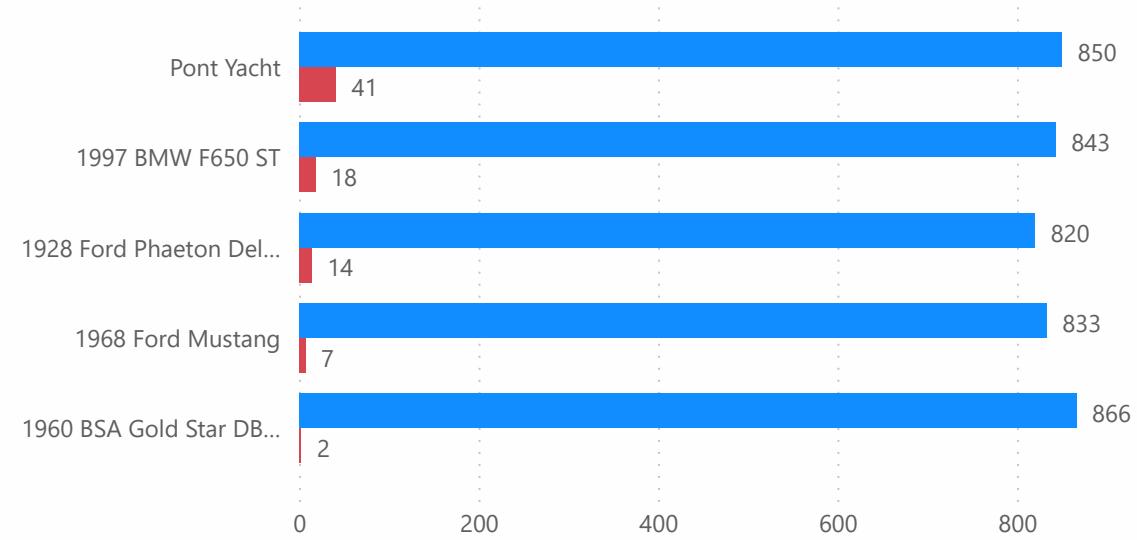
Prix d'achat unitaire

\$2,45K

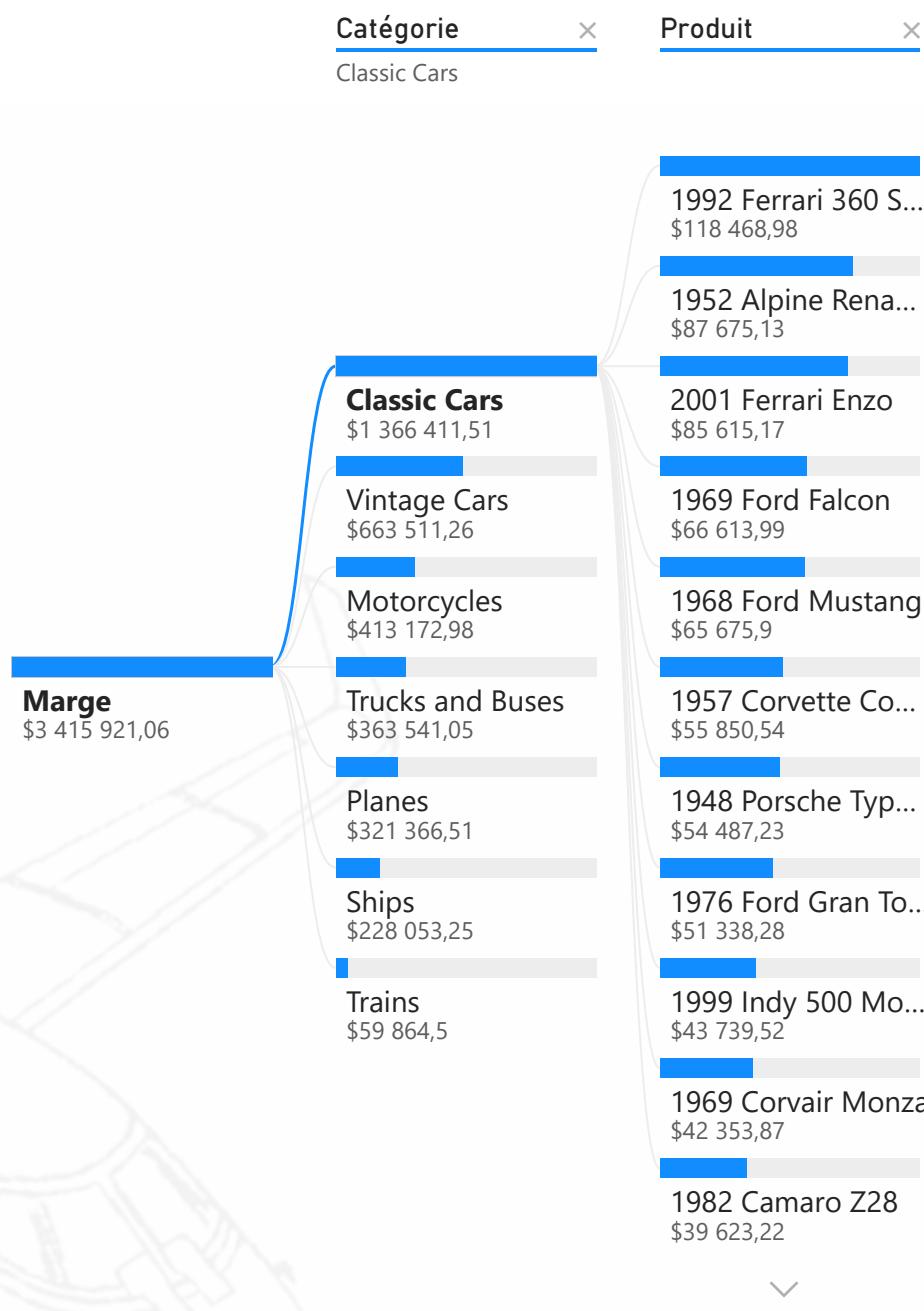
Prix de vente unitaire moy...

Stock critique

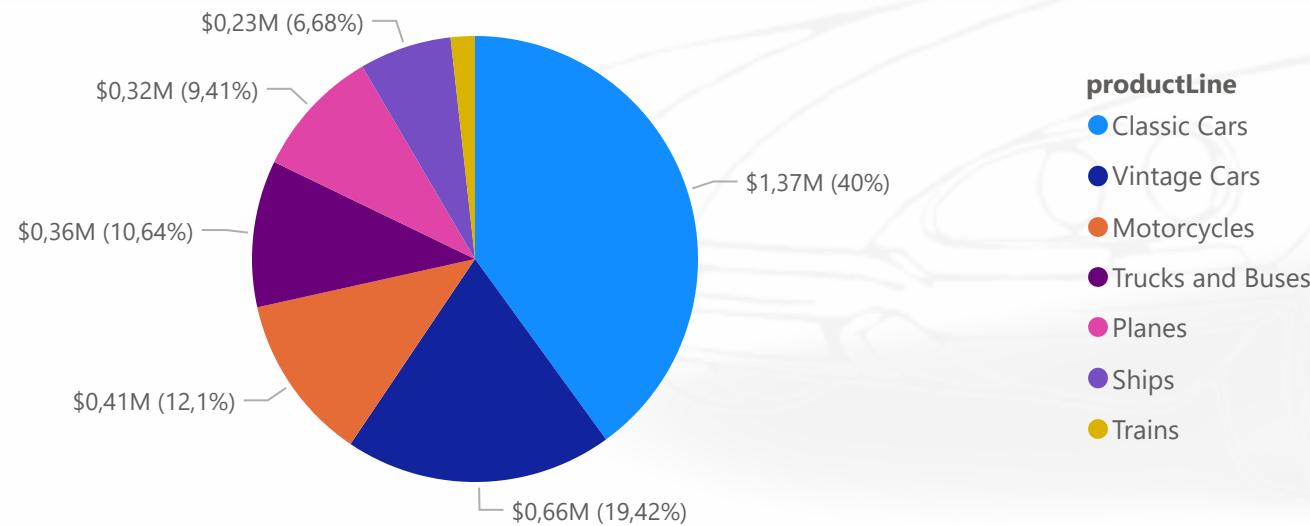
● Produits vendus ● Stock



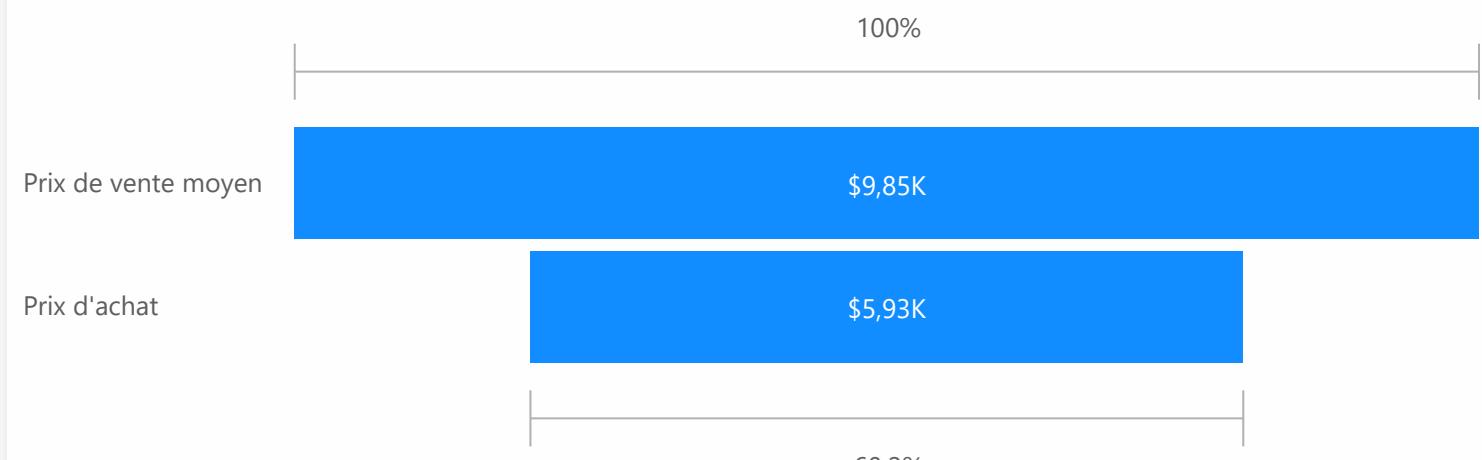
Décomposition marge par produit



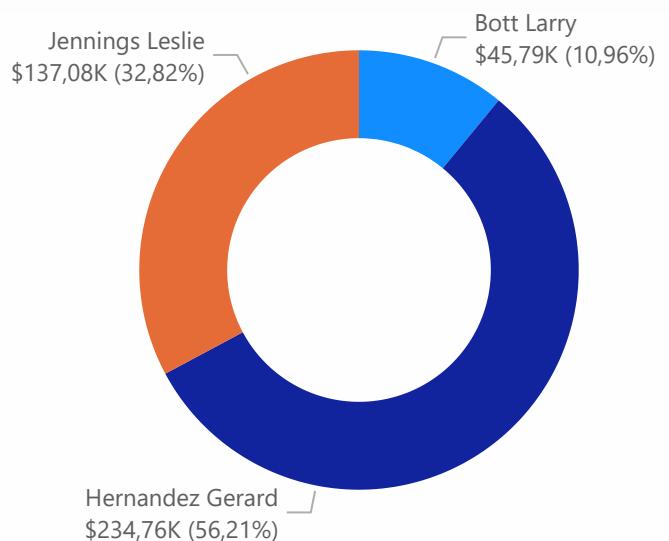
Part de la marge par catégorie



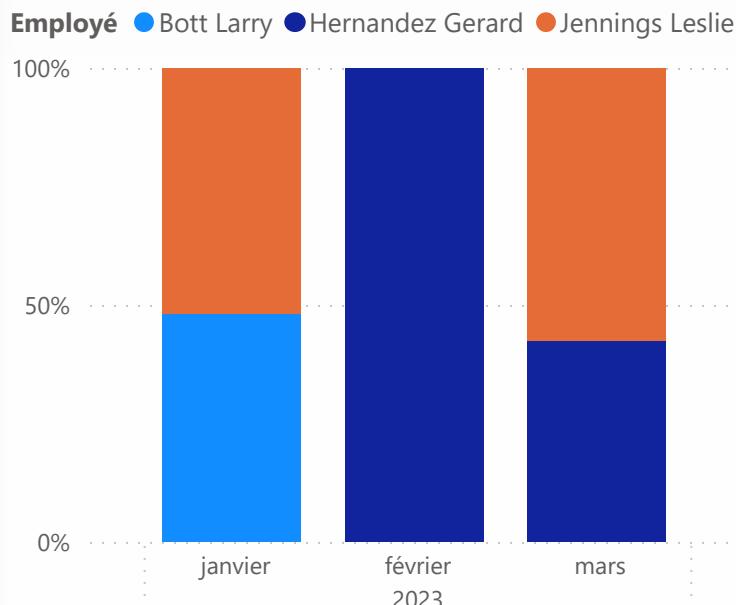
Part du prix d'achat selon le prix de vente par catégorie



Top deux des meilleurs employés par mois



Part du CA par employé



Top vendeurs

Plusieurs sélections

Choisir une périod...

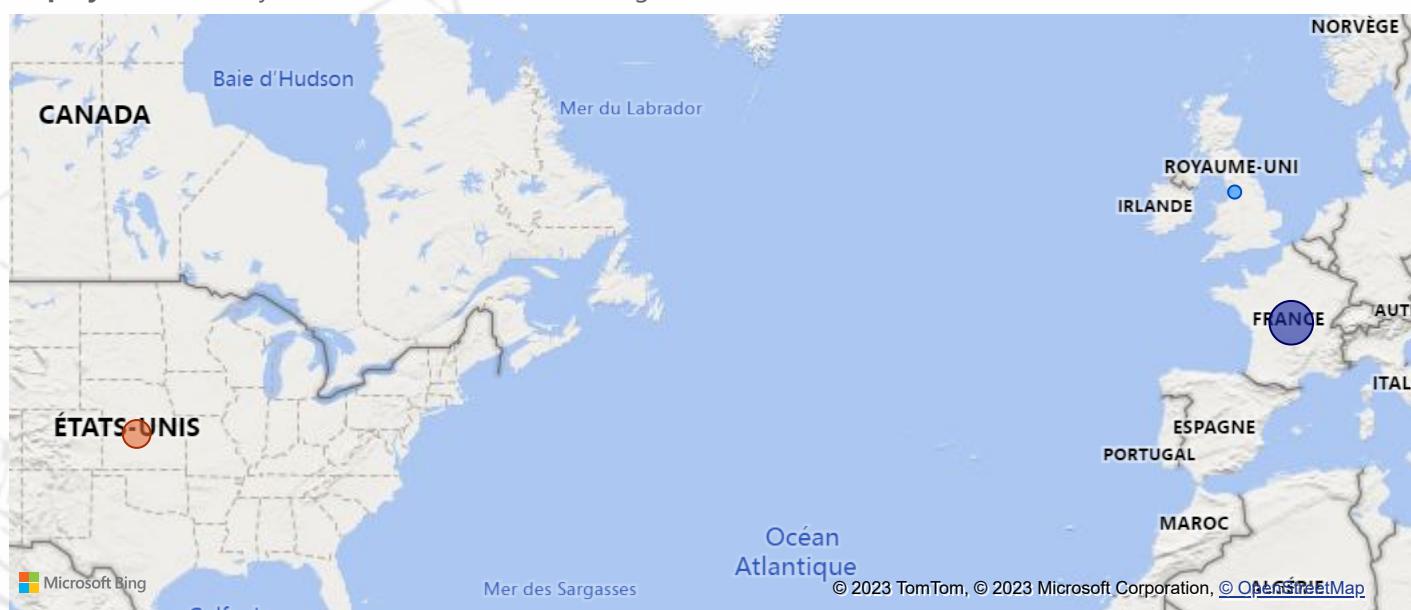
✓ 2021

✓ 2022

✓ 2023

Répartition des employés par pays

Employé • Bott Larry • Hernandez Gerard • Jennings Leslie



Top 3 des meilleurs vendeurs par CA encaissé

Hernandez Gérard

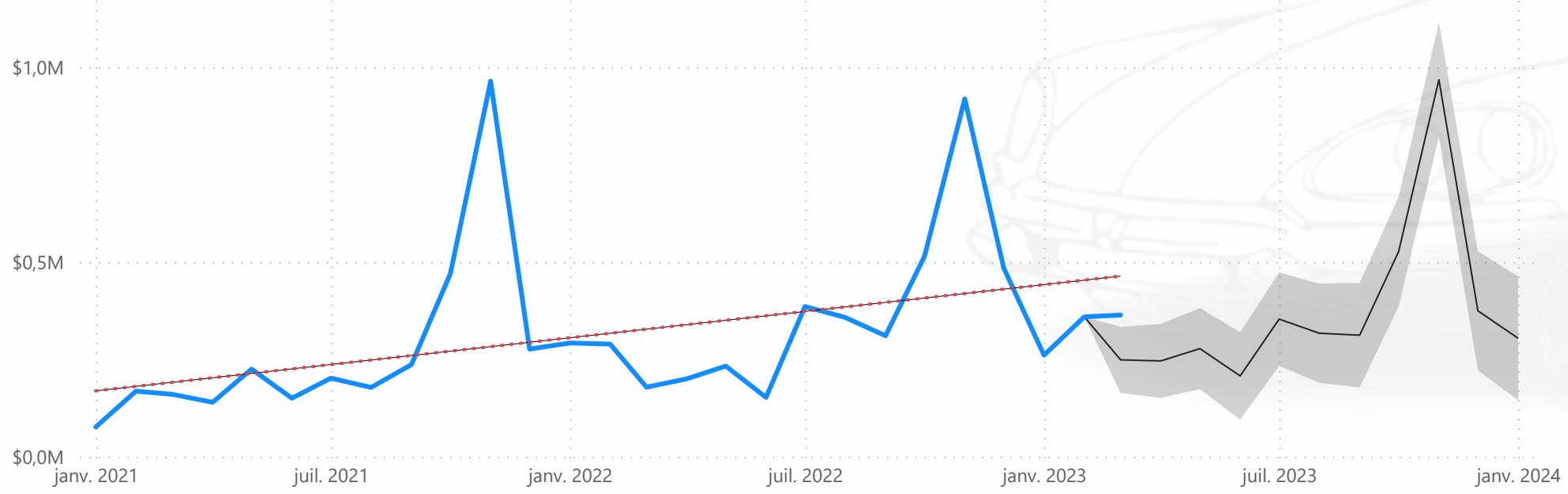
Jennings Leslie

Castillo Pamela



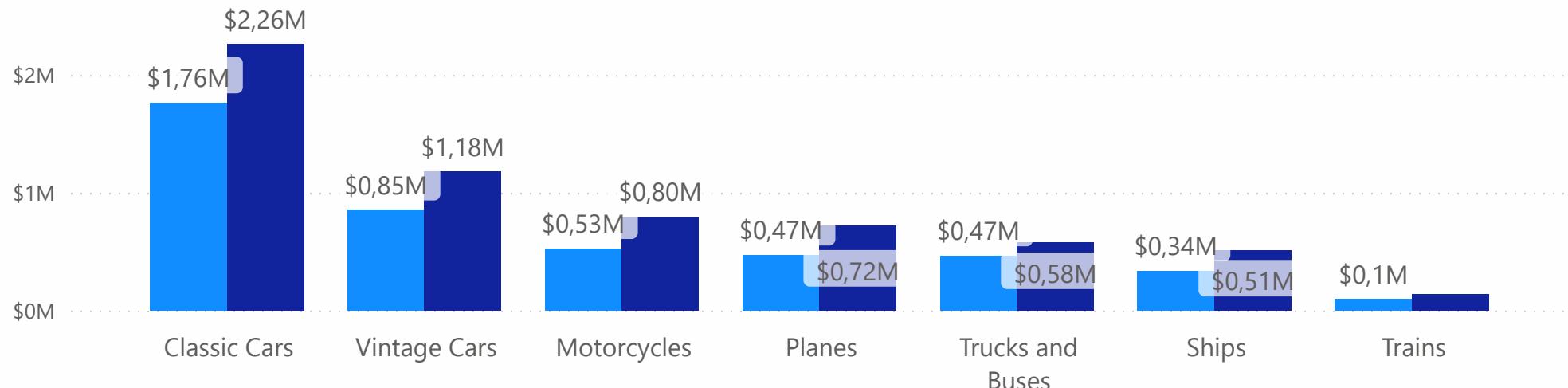
- Catégorie et produit
- ✓ Classic Cars
 - ✓ Motorcycles
 - ✓ Planes
 - ✓ Ships
 - ✓ Trains
 - ✓ Trucks and Buses
 - ✓ Vintage Cars

Prévision CA 2023



Projection 2023 par catégorie de produits

● CA 2022 ● CA 2023



Sales

KPI demandé : 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.

La demande est réalisable et permet d'apprécier la saisonnalité des commandes par catégorie de produits.

Préconisations :

- Répartition des catégories en % du business permet de mettre en évidence une dépendance produit.
- Somme globale des produits vendus en volume toutes catégories confondues. Permet d'avoir une vision macro de votre activité.

Finances

KPI demandé : The turnover of the orders of the last two months by country

Précision nécessaire: par pays du client ou par pays du bureau

Préconisations:

- Ne pas se limiter à l'analyse de 2 mois afin de tenir compte de la saisonnalité de l'activité.
- (Si existant) Un comparatif budget permettrait de connaître le positionnement de l'activité par rapport à l'objectif fixé.

KPI demandé : Orders that have not yet been paid

Dans les tables fournies, il n'y a pas de lien entre les commandes et les paiements effectués.

Il manque une table intermédiaire répertoriant les factures émises avec date de facturation, échéance, numéro de commande et statut de paiement.

Néanmoins, nous sommes en mesure d'obtenir le montant des commandes non réglées par les clients et par Pays.

Human Resources

KPI demandé : Each month, the 2 sellers with the highest turnover.

Précision sur l'objectif des KPI à obtenir. Quel est l'objectif de ce KPI? réaliser une prévision de bonus ou juste une information statique ?

CA encaissé ou CA commandé ?

Préconisations :

- Suivi du nombre des Équivalents Temps Pleins (ETP) par bureau et par client pour calculer la productivité de chaque vendeur.

Logistics

KPI demandé : The stock of the 5 most ordered products.

Préconisations :

Alerter sur le niveau des stocks à effectuer.

surstockage : promotion à réfléchir pour écouter les stocks.
Ex: Le produit le plus vendus possède l'équivalent d'un an de vente en stock.

stock de sécurité à mettre en place. En analysant les stocks les plus bas, nous observons un stock critique pour plusieurs produits.

Information manquante concernant les mouvements de stocks (date / prix)