



Delhi Market place



Plan

- Contexte
- Analyse de l'activité :
 - 1- Analyse des **Ventes**
 - 2- Analyse comportement **Client** + panier moyen
 - 3- Analyse **Rentabilité**
 - 4- Analyse des **Objectifs**
- Recommandations/Pour aller plus loin

Contexte

- Rachat d'un Microbusiness e-commerce en Inde :

Marketplace "Delhi Market"

Clothing-Electronics-Furniture

Objectifs : - le développer
- le rendre rentable

Besoin d'un Data Analyst pour :

- Mesurer l'activité depuis le réachat en avril 2018

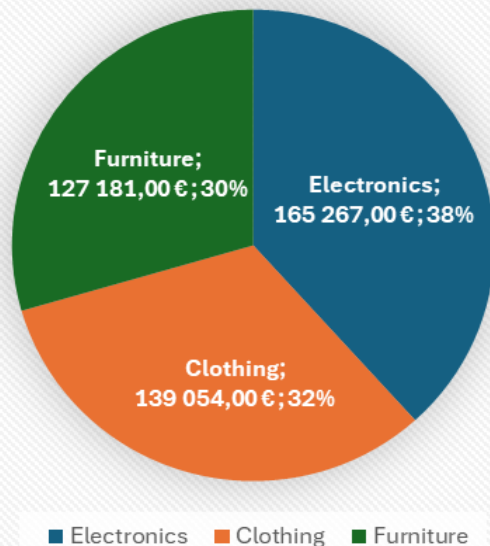


Analyse de l'activité

- Importante ↓ du CA : en été (Avril - juillet)
- Forte ↑ du CA en Hiver

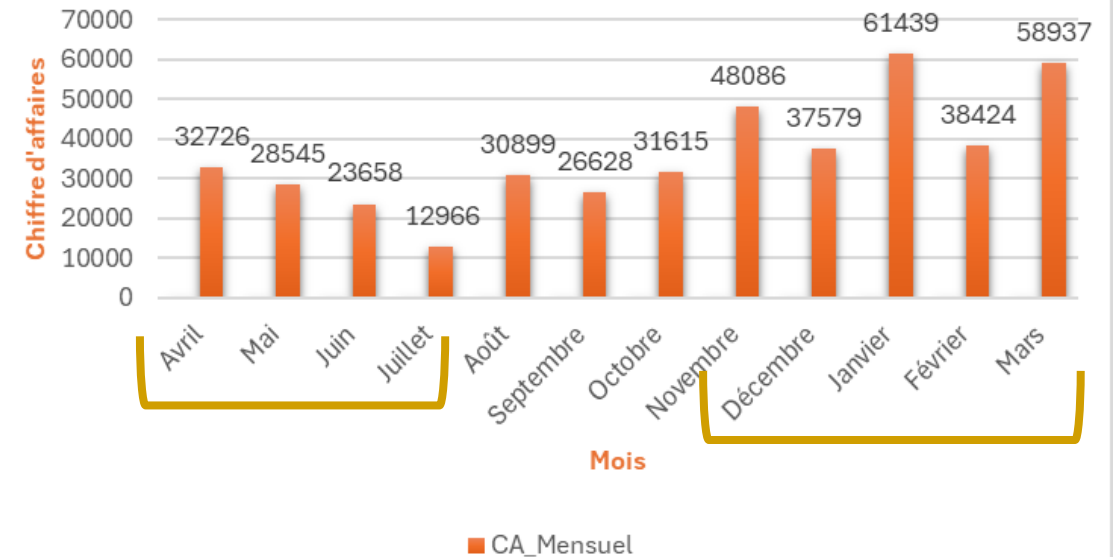
=> *Saisonnalité*

Chiffre d'affaires par catégorie de produit



1. Analyse des ventes

L'évolution du chiffre d'affaires mensuel



- La catégorie **Electronics** => le + gd CA : (38%)
- Suivie par **Clothing** (32%) et **Fourniture** (30%)

=> *Bon équilibre*

Analyse de l'activité

2. Analyse comportement client + Panier moyen

- Section 1 : Analyse comportement clients



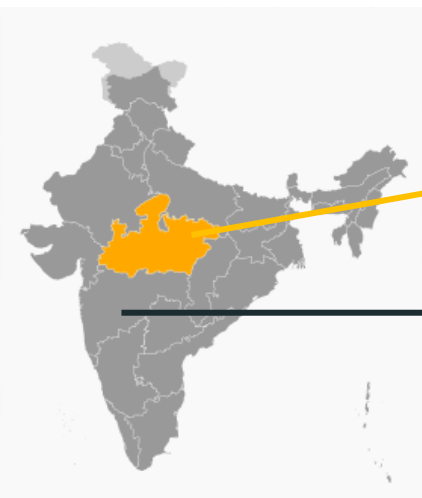
Order_ID	NOM	Nbre_Commande
B-25675	Shreya	6
NOM	Nbre_d'articles	CA_Client
Yaanvi	71	9 177,00 €
NOM	Nbre_d'articles	Bénéfice_client
Seema	40	1 970,00 €

- Identifier nos clients clés
- Comprendre leur comportement d'achat

129.2€ prix moyen payé/Article

49.25€ de profit/Commande

- Section 2 : Analyse par état



Etat	CA par état
Madhya Pradesh	105 140,00 €
Etat	Bénéfice
Maharashtra	6 176,00 €
Etat	Nbre_commande
Madhva Pradesh	340

→ Le + gros CA

→ Le + Rentable

→ Le + de Commandes

Définir *stratégie avancées* pour optimiser le potentiel de **Maharashtra** :
↑ son CA et/ou nbre de Commandes

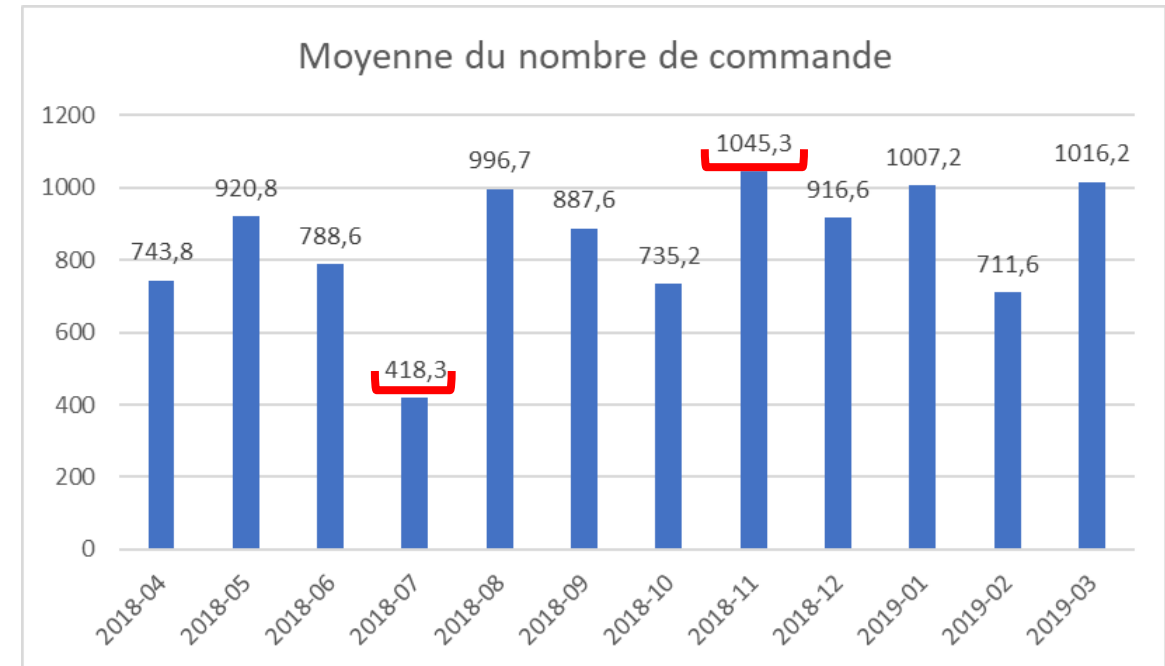
Analyse de l'activité

2. Analyse comportement client + Panier moyen

- section 3 : Visualisation mensuelle et annuelle du panier moyen

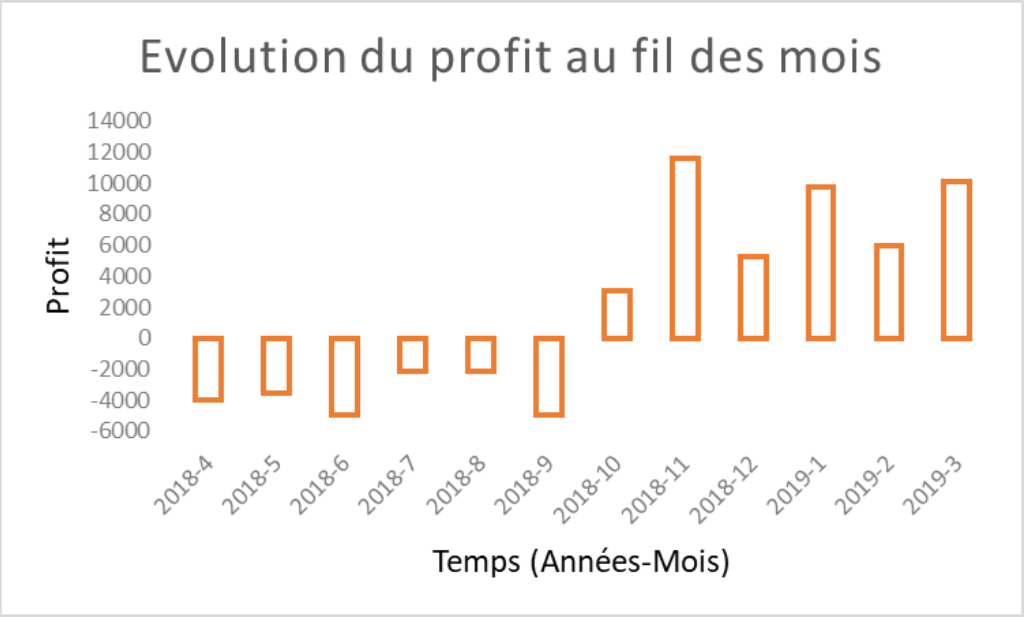
Le nombre de commandes moyen est impacté par une saisonnalité en été et en hiver:

- le mois le + ↓ “Juillet 2018”
- le mois le + ↑ “Novembre 2018”



Analyse de l'activité

3. Analyse Rentabilité



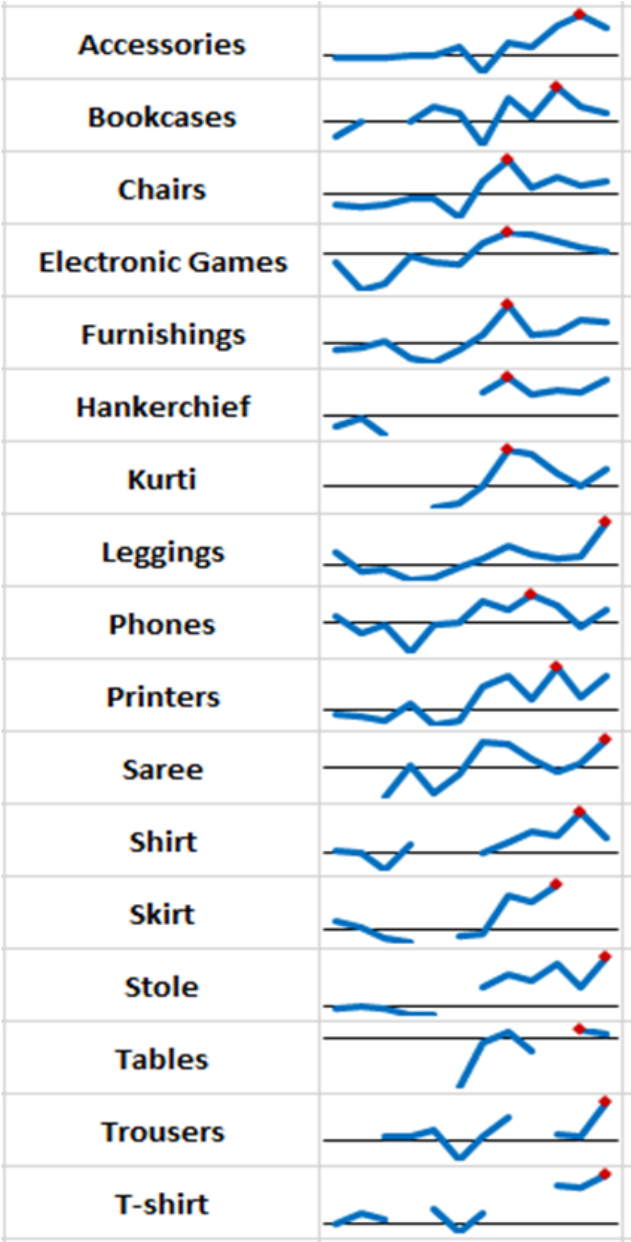
Rentable 6 mois après son ré-achat



Pic vers le milieu de l'exercice
- Furniture
- Electronics

Pic vers fin de l'exercice
Clothing

Tableau représentant l'évolution du profit par sous-catégorie



Evolution la + nette

Analyse de l'activité

4. Analyse des Objectifs

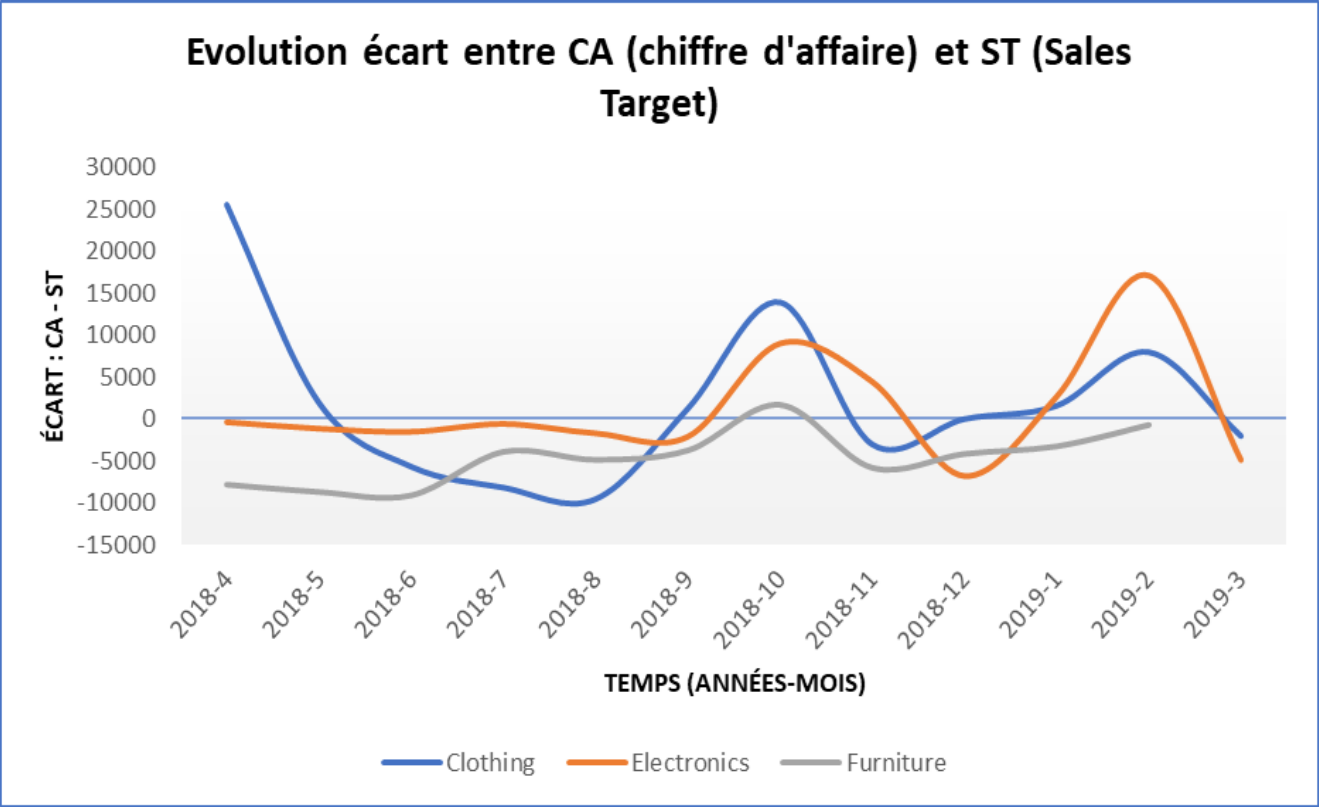


Tableau représentant par catégorie, le nombre de mois par rapport aux objectifs fixés

	Above_Target	Below_Target	On_Target
Clothing	6	5	1
Electronics	4	8	0
Furniture	1	10	0

2 Catégories sous les attentes

Saisonnalité des achats clients : périodes phares

- Investir moins en Furniture
- Repenser l'estimation des targets en fonction de la saisonnalité

Recommandations/ Pour aller plus loin

Recommandations : Conseils pour développer et rendre le marketplace plus rentable

- ↓ Investir dans les **Furnitures**,
- Maintenir Investissement sur **Electronics** car sa saisonnalité est intéressante, coupler avec le **Clothing**
- Repenser Estimation des *Targets* : en fonctions des **Catégories** + par **Saisonnalité**
- Faire *Promos Personnalisées* pour Clients les + fidèles
- ↑ *Rentabilité* de l'état Mahdhya, qui a le CA le + élevé



Pour aller plus loin :

- Analyser *Comportement du client* par état pour faire une offre adaptée par état
- Analyser le panier moyen par *Etat* et par *Catégorie* de produit
- Avoir plus d'infos sur les *stratégies marketings* de la société

