

BILAN MENSUEL FÉVRIER 2022

Evolution CA et montant des achats des clients

Répartition catégorie produit

Evolution des achats (En Nombre et en temps passé sur le site)

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET RÉPARTITION DES VENTES PAR CATÉGORIE PRODUITS.



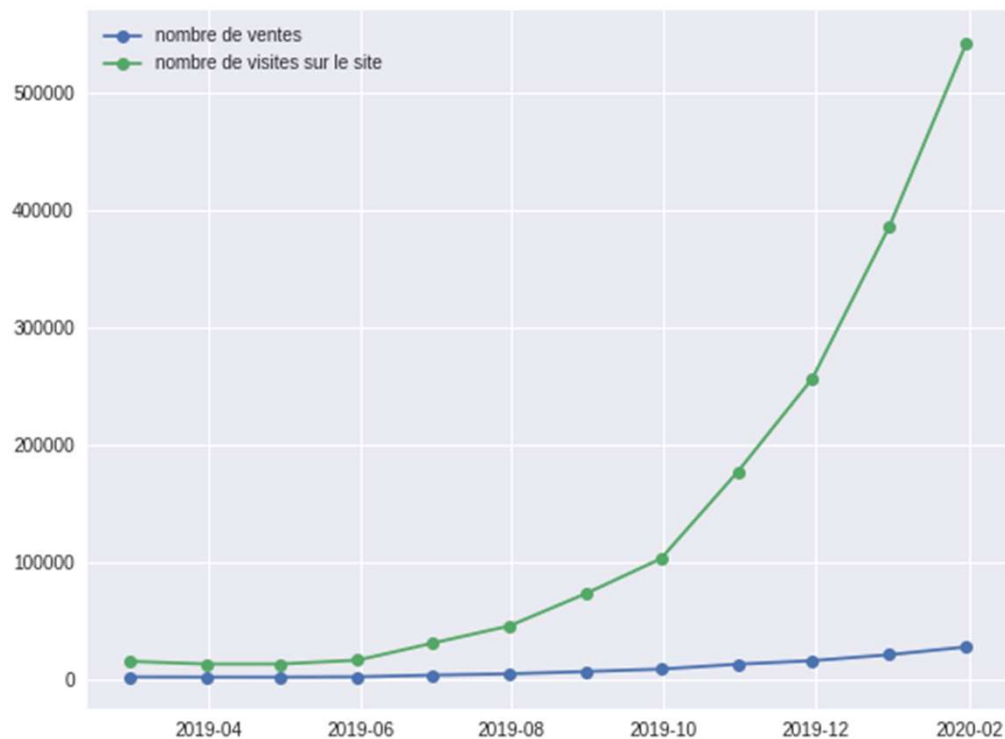
UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN BAISSSE

1. High tech un manque à gagner (45% du CA en 2019)

UNE NOUVELLE TENDANCE PAR CATÉGORIE PRODUIT

1. La nourriture se porte bien
2. Les biens de conso en rythme de croisière
3. High tech n'existe plus, quelles solutions en nouveautés produits?

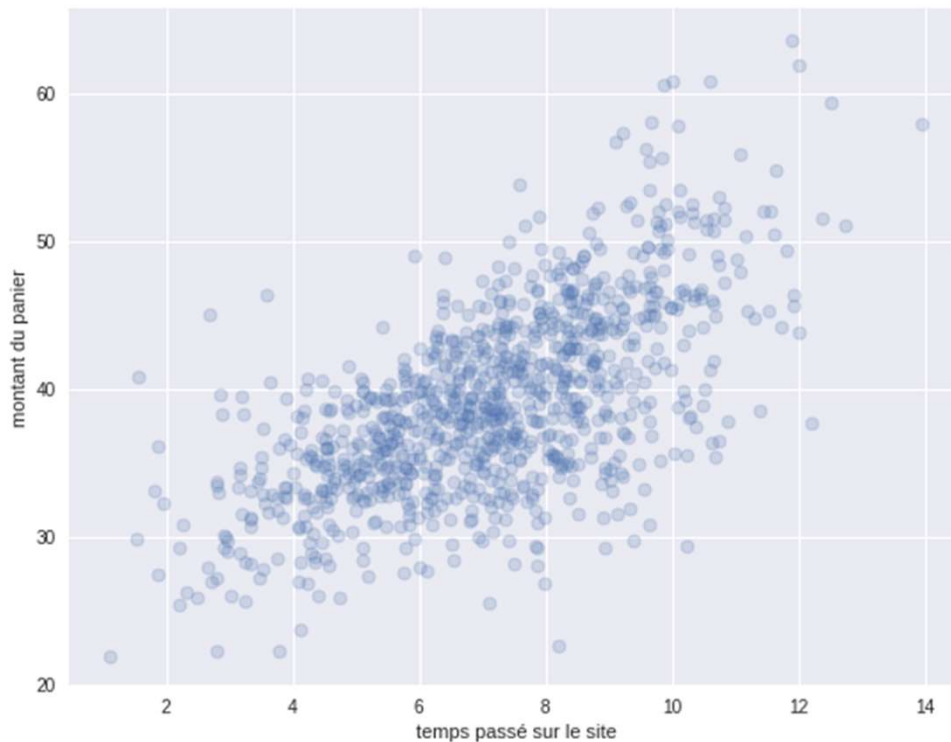
EVOLUTION DU NOMBRE D'ACHAT DES CLIENTS ET ÉVOLUTION DES VISITES SUR LE SITE WEB



**UN NOMBRE DE VISITES QUI
EXPLOSE MAIS DES VENTES
QUI ONT DU MAL À SUIVRE**

- 1. Vente en légère augmentation**
- 2. Plus de high tech**
- 3. Explosion de la catégorie nourritures**

MONTANT DES ACHATS DES CLIENTS (MONTANT DU PANIER) ET TEMPS PASSÉ PAR LES VISITEURS SUR LE SITE WEB POUR LES SESSIONS AYANT ABOUTI À UN ACHAT



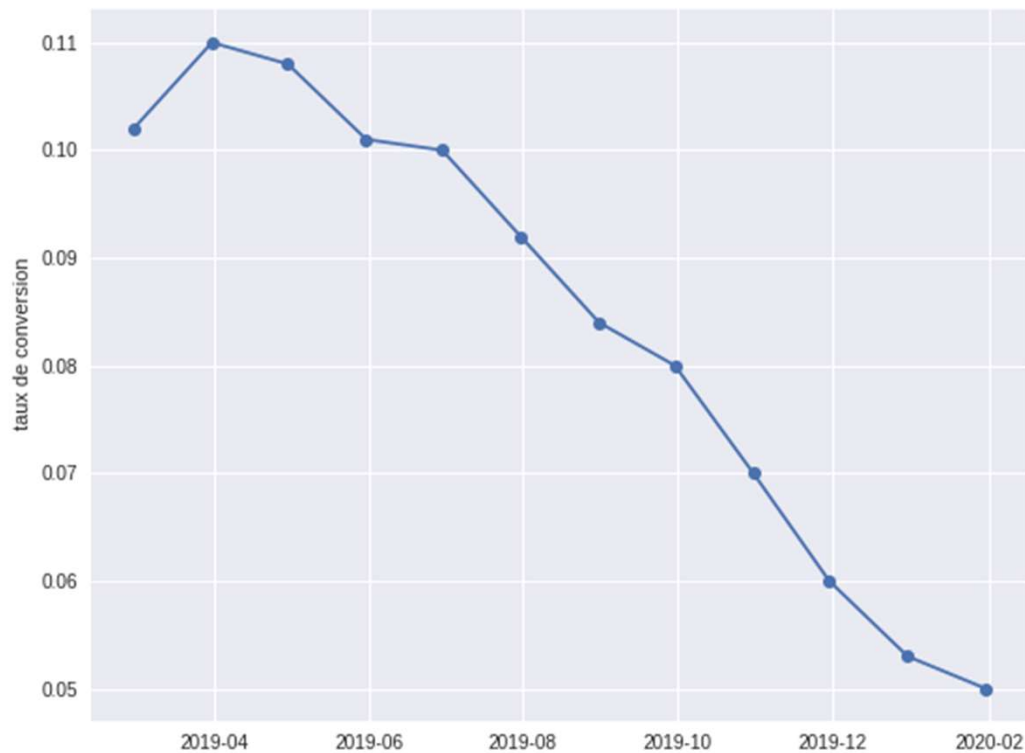
UN PANIER MOYEN À LA BAISSE (40€)

- 1. Plus de high tech**
- 2. Explosion de la catégorie nourritures**

6 À 8 MIN LE TEMPS IDÉAL POUR UN ACHAT

- 1. 80% des achats effectués le
sont dans un temps
reparti entre 5 et 10min**
- 2. 7min le temps référence
pour un achat**

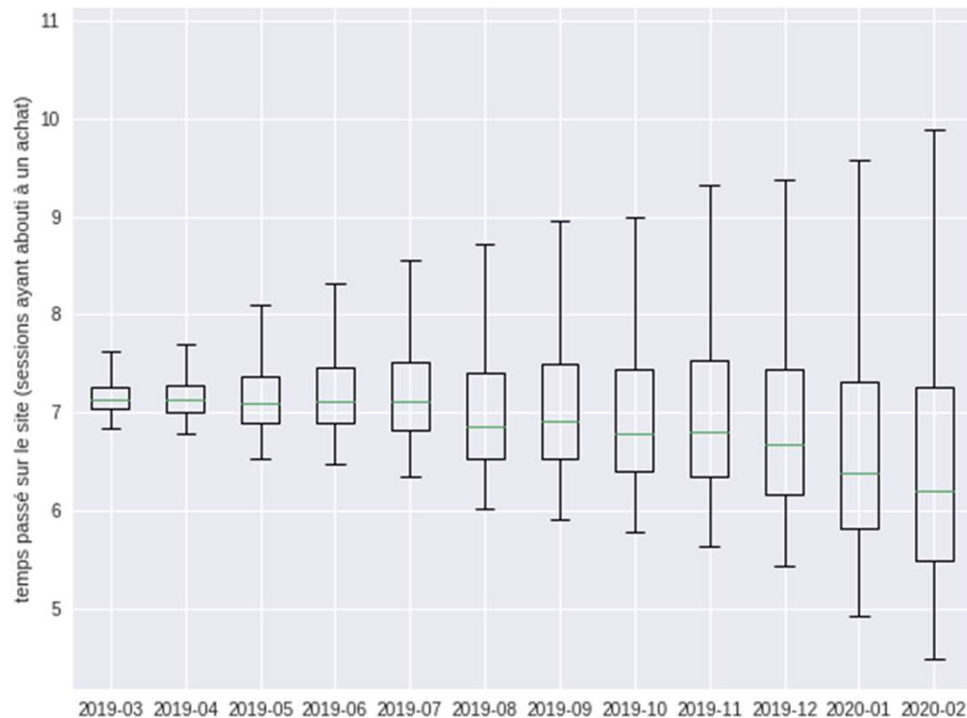
ÉVOLUTION DU RATIO (NOMBRE D'ACHATS DES CLIENTS)/(NOMBRE DE VISITES) AU COURS DU TEMPS



UN TAUX DE CONVERSION EN BAISSSE

- 1. Plus de high tech (perte de certains clients)**
- 2. Trouver des idées pour pousser un 1^{er} achat (bon d'achat / parrainage ?)**

ÉVOLUTION DE LA VARIABILITÉ DU TEMPS PASSÉ PAR LES VISITEURS SUR LE SITE WEB (POUR LES SESSIONS AYANT ABOUTI À UN ACHAT)



6 À 8 MIN LE TEMPS IDÉAL POUR UN ACHAT

- 1. 80% des achats effectués le sont dans un temps reparté entre 5 et 10min**
- 2. 7min le temps référence pour un achat**
- 3. Une variabilité du temps qui augmente**