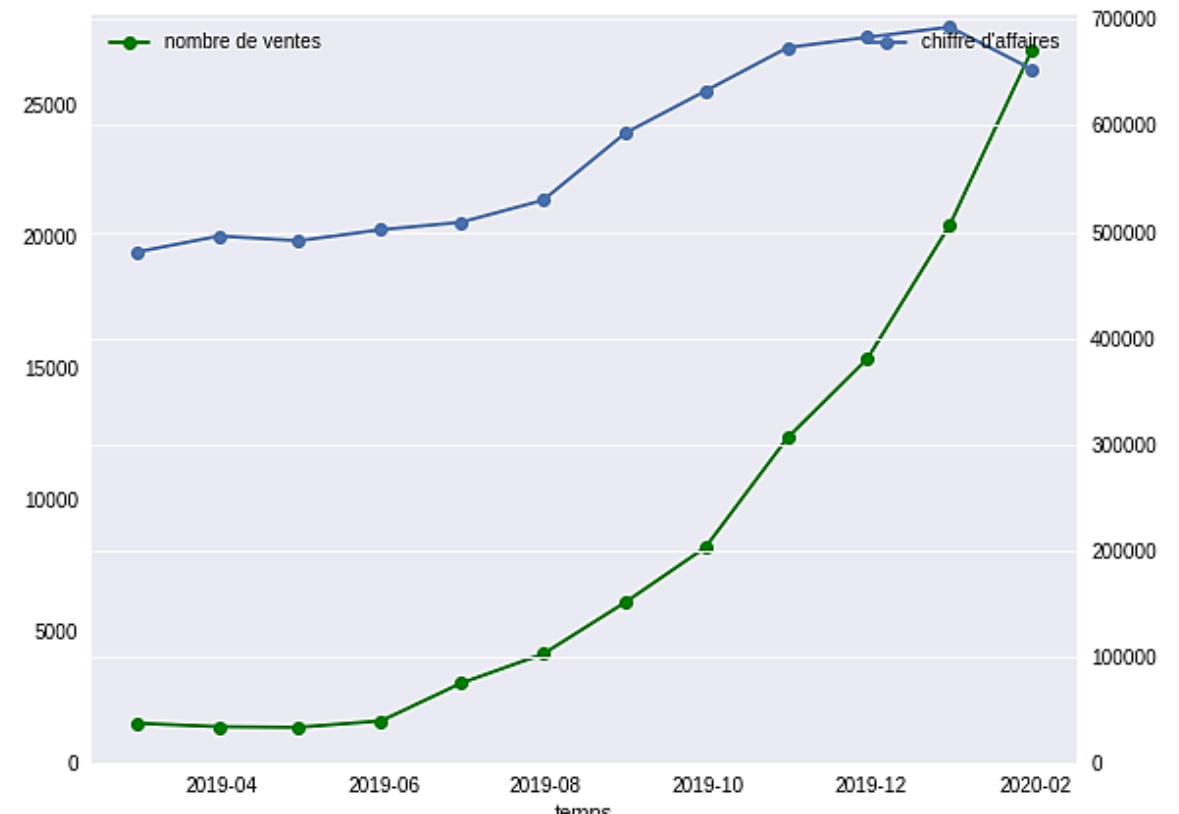


Evaluation du chiffre d'affaire et nombre d'achat client

- Chiffre d'affaire en baisse
- Nombre de vente en hausse



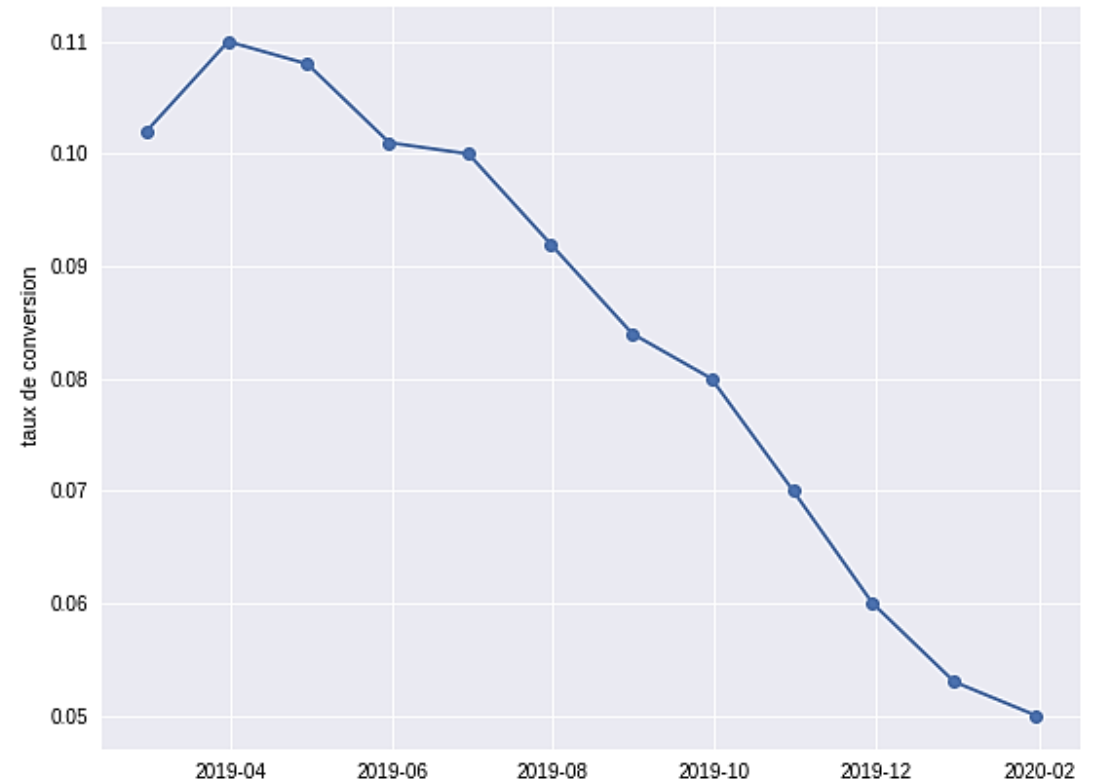
Proportion des ventes par catégorie

- Vente nourriture en hausse
- Vente biens de conso stable
- Vente high-tech en baisse



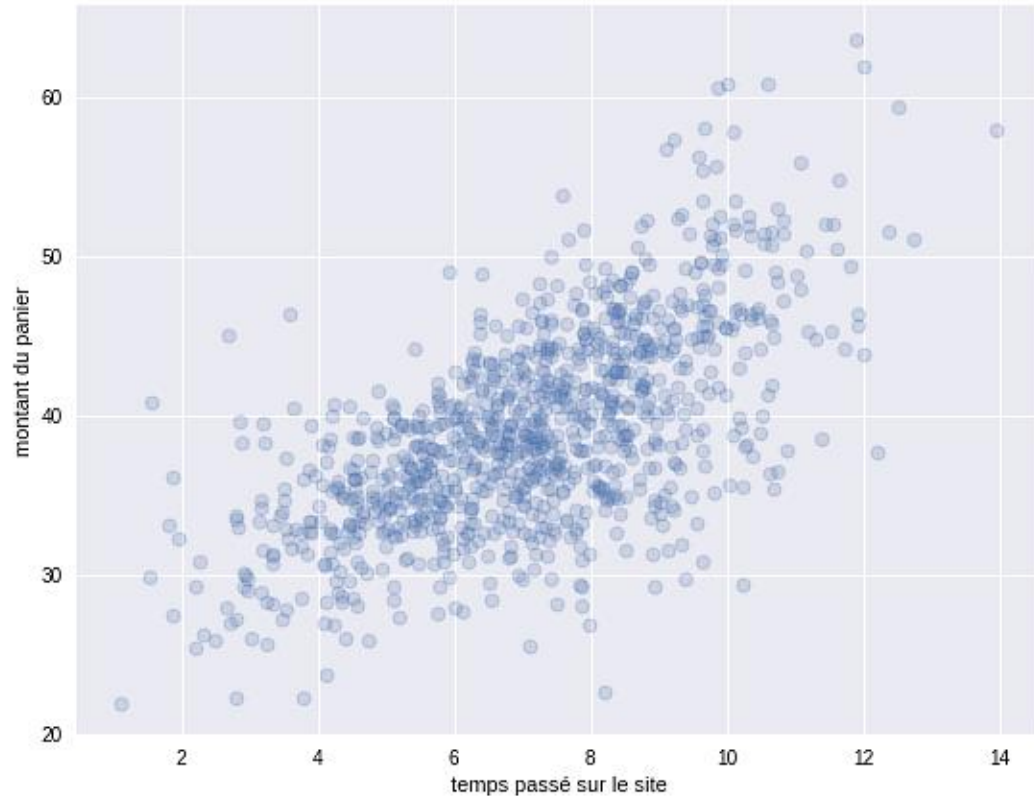
Nombre d'achat client par nombre de visite

- Net régression du nombre d'achat fait par les clients
- Malgré le nombre de vente: rapport visite / achat très bas



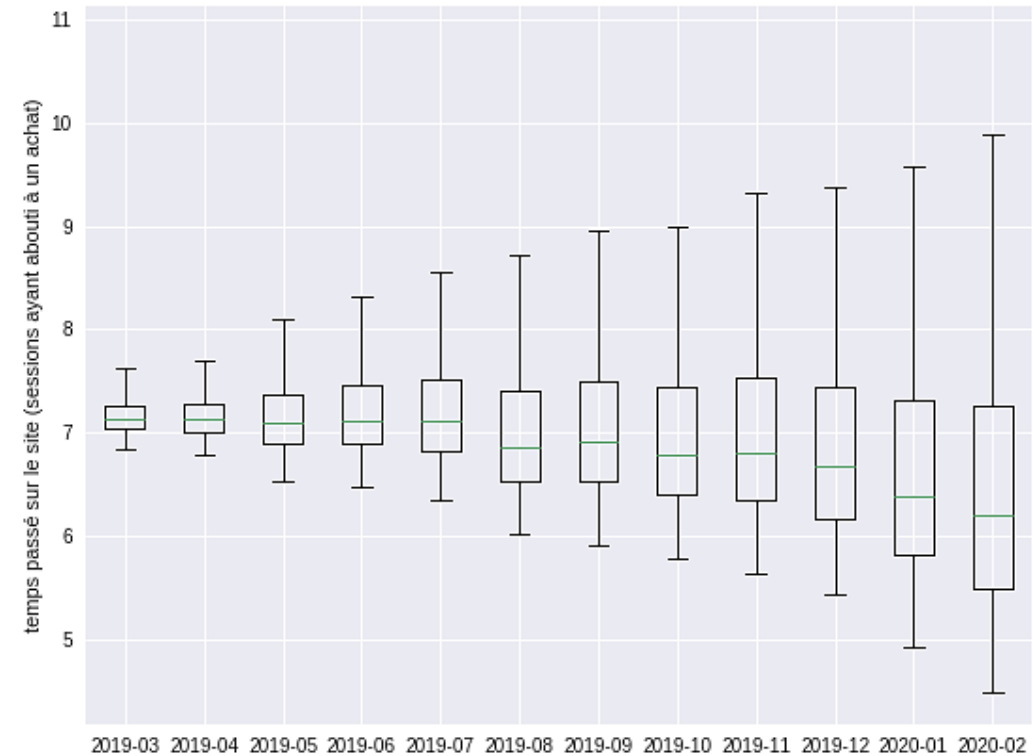
Montant des achat du client

- Plus de temps = plus de dépense
- Une moyenne d'achat situer entre 6/8min



Temps passé par les visiteurs qui achètent sur le site

- Le temps moyen de visite clients en baisse.
- Variance des temps plus élevée de mois en mois



Le chiffre d'affaire a diminué mais nous avons une constance sur les produits alimentaire et biens de conso, bien que les visite ont augmenter le taux de conversion lui a baissé ce qui peux aussi expliquer la chute du chiffre d'affaire.

