

Analyse Power BI de la performance commerciale

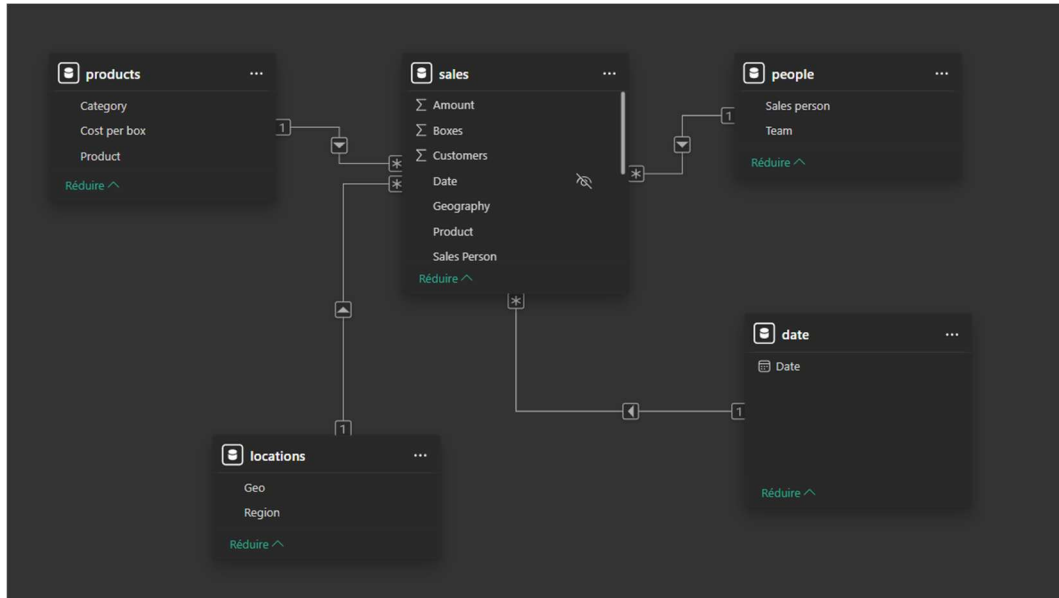
Pierrino KAVEGE
17/06/2025

1. Objectifs

Visualiser les ventes mensuelles, analyser la rentabilité par région, période de l'année ou encore par vendeur.

2. Données

Voici un visuel sur l'ensemble des tables sur lesquels le travail a été porté.



3. Indicateurs clés de performances

Les KPIS tiré de l'ensemble des données sont :

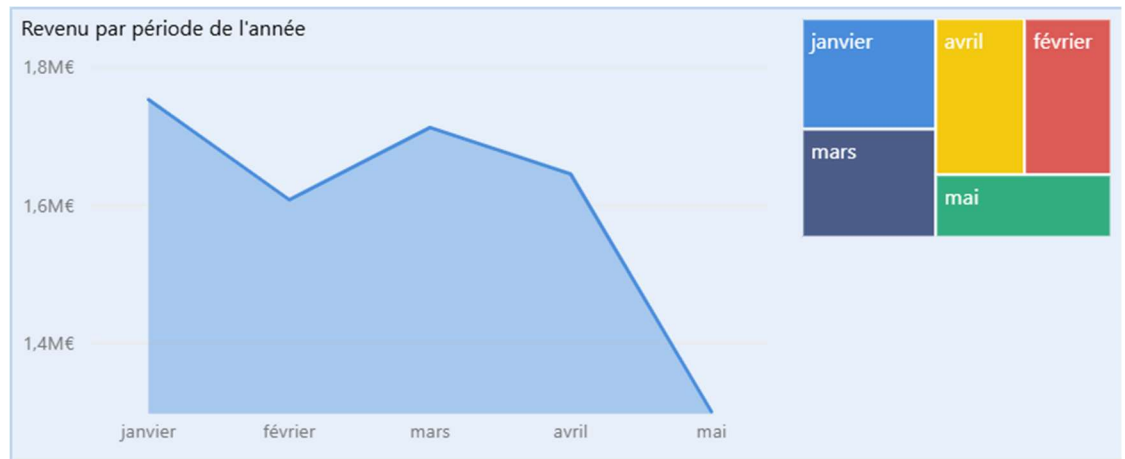
- Le chiffres d'affaires
- Le coût total de production
- Le bénéfice généré
- Le pourcentage du bénéfice sur le chiffre d'affaires
- Le nombre total de client qui a été servi
- Le revenu moyen que nous rapporte chaque client

Aperçu de ces KPIS sur la globalité de l'année :

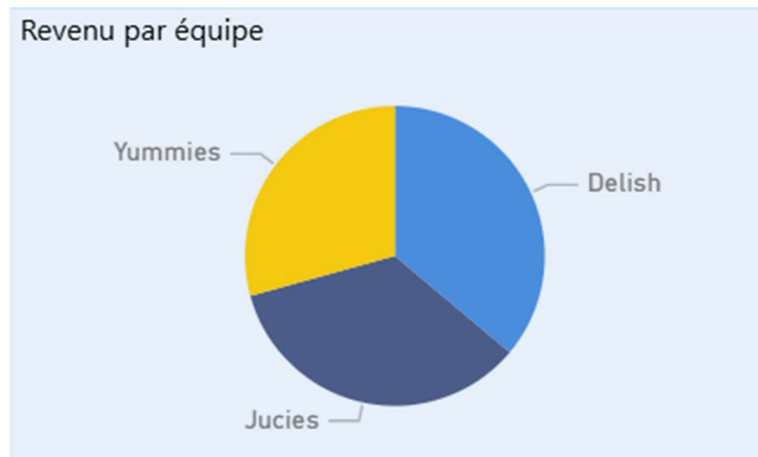
8,02M	3,77M	4,24M	52,91%	450	17,81K
chiffre d'affaire	Cost total	Bénéfice	Bénéfice sur CA	clients total	revenu moyen généré par client

4. Visuels clés

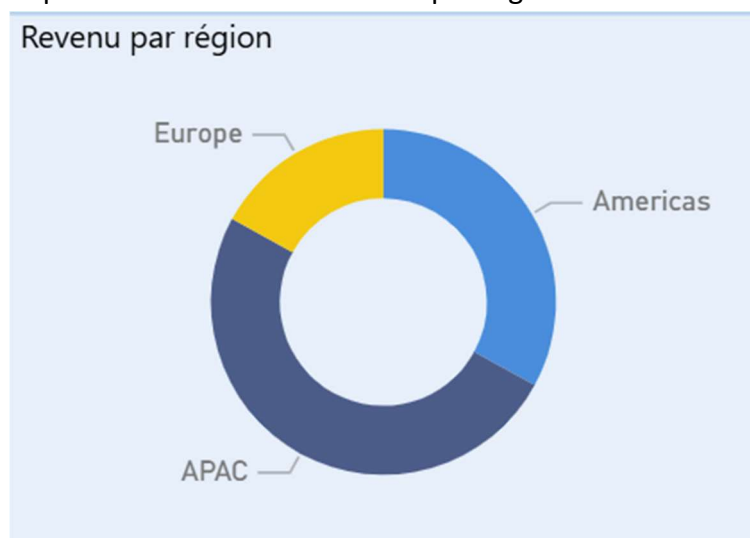
- Evolution du chiffre d'affaires au cours de l'année



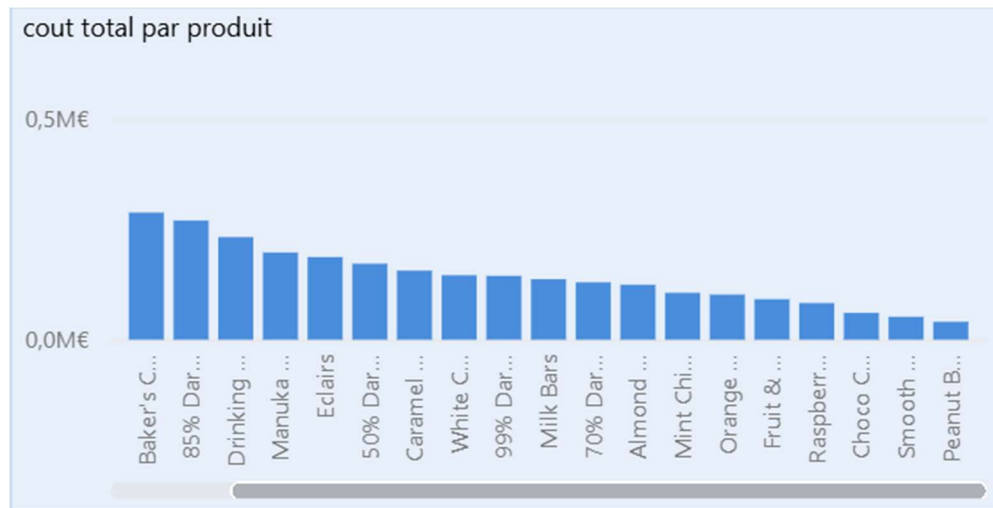
- Répartition du chiffre d'affaires par équipe commerciale



- Répartitions du chiffre d'affaires par région



- Répartition du coût total de production par produit

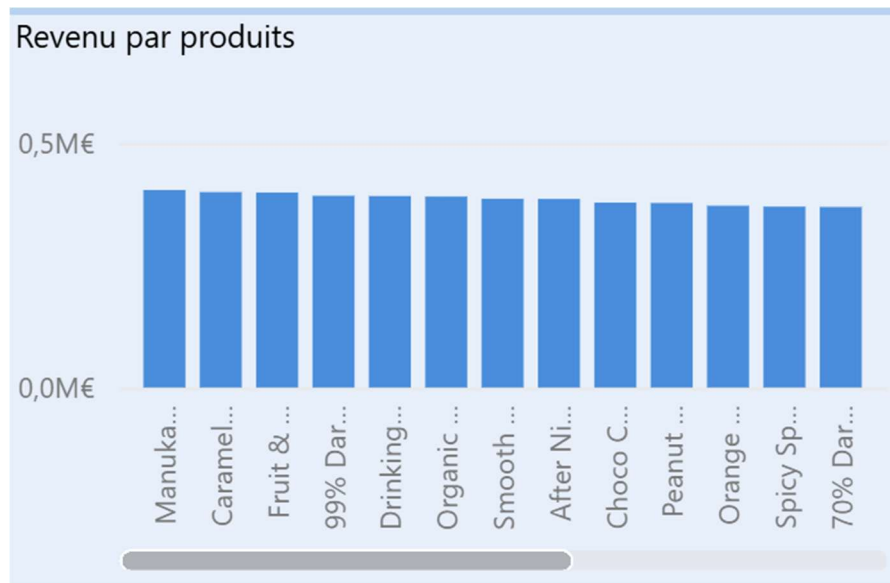


- Visualisation des revenus de chaque commerciale avec leur performance du mois passé et du pourcentage d'augmentation par rapport au moins actuel.

Revenu des commerciaux

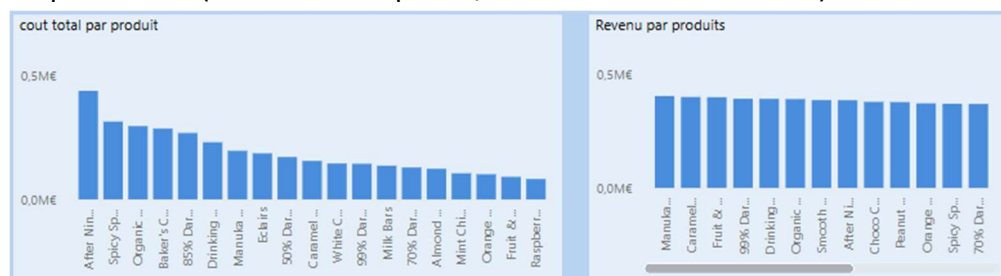
Sales person	Somme de Amount	py amount	variation
Andria Kimpton	103 040 €	89 145 €	15,59 %
Barr Faughny	82 215 €	77 833 €	5,63 %
Beverie Moffet	67 172 €	78 302 €	-14,21 %
Brien Boise	109 284 €	53 578 €	103,97 %
Ches Bonnell	104 335 €	81 347 €	28,26 %
Curtice Advani	97 293 €	95 788 €	1,57 %
Dennison Crosswaite	70 910 €	79 912 €	-11,26 %
Dotty Strutley	88 956 €	82 250 €	8,15 %
Gigi Bohling	104 713 €	83 349 €	25,63 %
Gunar Cockshoot	71 519 €	120 246 €	-40,52 %
Husein Augar	63 588 €	81 249 €	-21,74 %
Jan Morforth	95 368 €	63 931 €	49,17 %
Kaine Padly	63 357 €	84 882 €	-25,36 %
Karlen McCaffrev	88 382 €	79 058 €	11,79 %
Total	1 712 039 €	1 607 207 €	6,52 %

- Répartitions du revenu par produit vendus

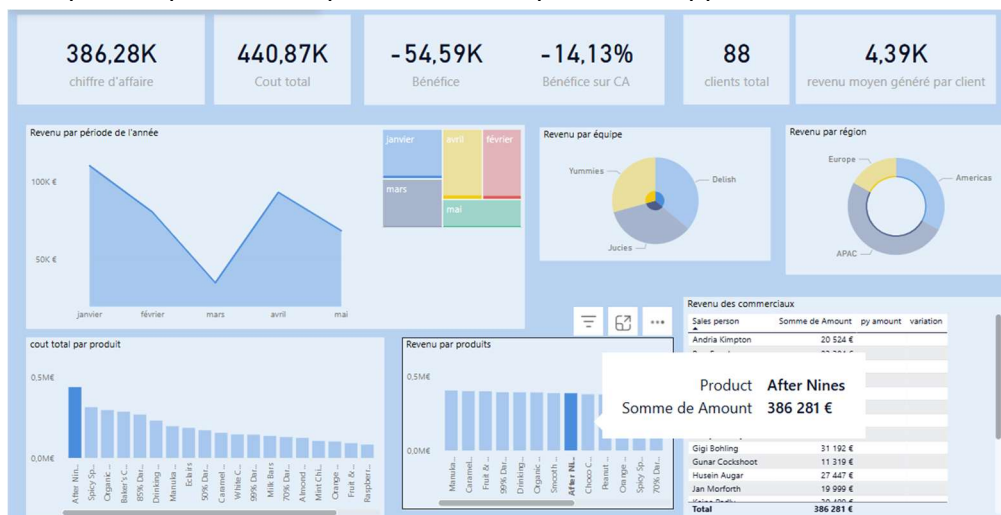


5. Analyse approfondie

- Il y'a pas énormément d'écart entre les revenus rapporté entre produit contrairement au coût engagé pour vendre ces produits durant l'année qui a une plus forte dispersion. Cela peut conduire à une perte par rapport au coût de production (ex. Avril avec que 46,94% de bénéfice sur le CA).



- Problème sur le produit « After Nines » qui a coûté au total 440 872,08 à l'année devenant le produit le plus coûteux en produit alors qui n'est pas dans le top 5 des produits les plus vendus. Ce produit a rapporté au total 386 281.



6. Recommandation

- Optimiser la gestion des coûts de production afin d'éviter d'autres pertes à l'avenir.
- Réévaluer la pertinence du produit *After Nines* en raison de sa faible rentabilité, voire envisager l'arrêt de sa production.

7. Conclusion

L'objectif de cette analyse était d'exploiter les données de ventes pour identifier les leviers de performance commerciale ou au contraire, les points de blocage, à l'aide de Power BI.

Grâce à la visualisation du chiffre d'affaires total, du coût de production, du bénéfice, du nombre total de clients servis ainsi que du revenu moyen par client, nous avons pu dégager des insights concrets pour orienter des décisions stratégiques et améliorer les performances commerciales.