



# Toys & models

Laetitia Palogo

# Plan de la présentation

01

02

03

Contexte

**Indicateurs** 

Recommandations



## Contexte

### Toys and models

- o Entreprise de vente de modèles et maquettes
- o Chiffre d'affaires : 28 millions de dollars
- o Présence : 27 pays

## L'objectif

Optimiser la gestion de l'activité de 'Toys and Models' grâce à un tableau de bord de suivie des KPIs métiers ci-dessous :

- o les ventes,
- o les finances,
- o la logistique,
- o les ressources humaines





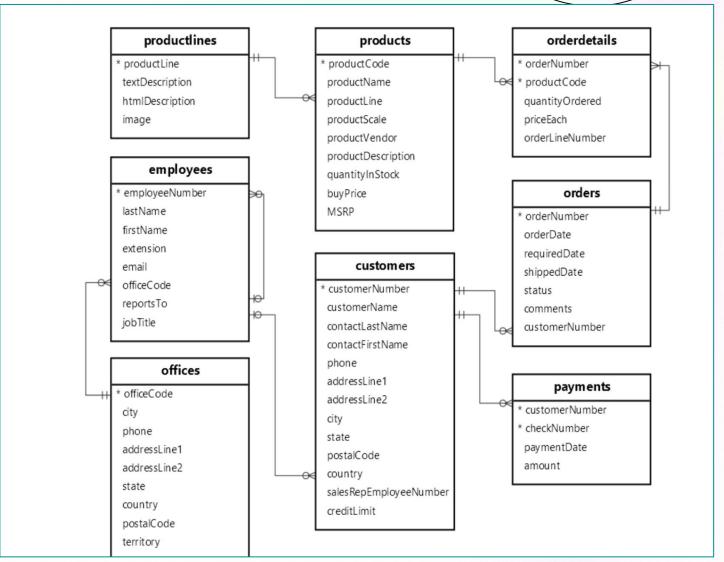


# Données et Outils

- Base de Données MySQL server
  - o 8 tables
  - Utilisation du langage SQL pour requêter la base de donnée.
  - Pas de possibilité de créer des vues permanentes dans cette base de données
- Outils







# **Indicateurs**



#### **Ventes**

- o KPIs sur le volume des ventes et son évolution dans le temps.
- o Evolution des ventes selon le chiffre d'affaires (CA).



#### **Finances**

- o KPIs sur les paiements et les limites crédits clients
- o KPIs sur le recouvrement des créances.



- o KPIs sur la performance des vendeurs.
- o KPIs sur la contribution des bureaux au CA.



o KPIs sur les stocks et les délais de livraison.

# Toys Models

Année

#### Catégories

Select all

Classic Cars

Motorcycles

Planes

Ships

Trains

Trucks and Buses

Vintage Cars

# Performance des ventes : analyse des volumes de vente





283

Nombre de commandes

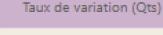


Nombre max commandes/client







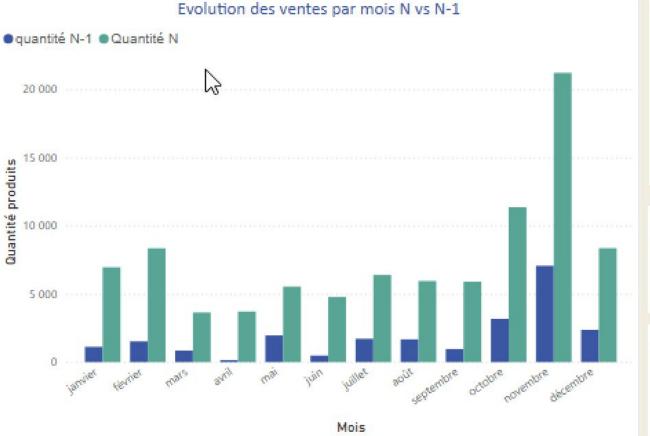


**66** 102%

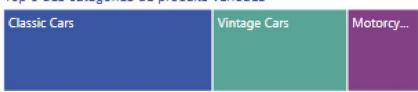
₽ 92K

Qantité produits vendus

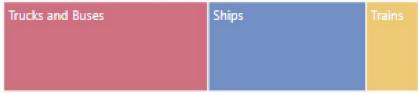








Flop 3 des catégories de produits vendues



#### Toys & Models

Année

All

#### Catégories

Select all

Classic Cars

Motorcycles

Planes

Ships

Trains

Trucks and Buses

Vintage Cars

# Performance des ventes : analyse du chiffre d'affaires



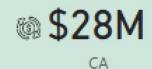
\$10 Ecart moyen PV/ PC 80%

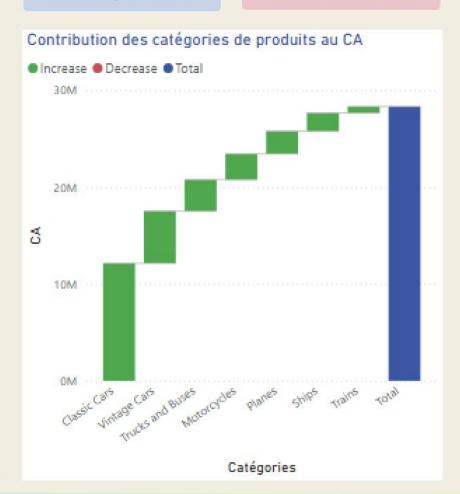
Taux de fidélité client

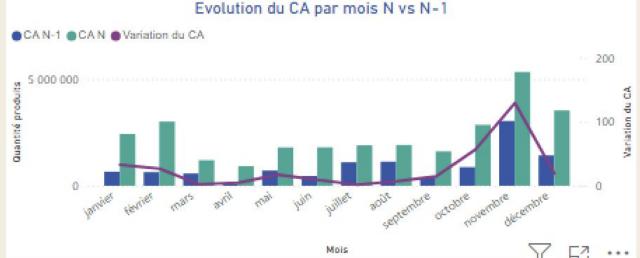


**140%** 

Variation du CA









# Toys Models Année

## Catégories

Select all

Australia

Austria

Belgium

Canada

Denmark

Finland

France

Germany

# Finances : analyse des paiements et des créances clients



218

Délai moyen de Paiement (jrs)



Taux de Recouvrement



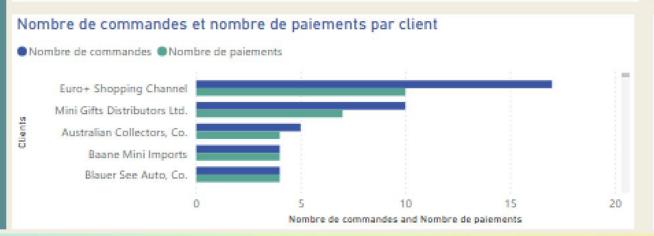
**140%** 

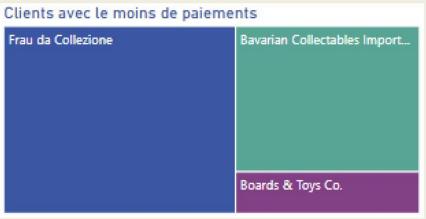
Taux de variation du CA











#### Toys & Models

Bureau



#### Catégories

Select all

Classic Cars

Motorcycles

Planes

Ships

Trains

Trucks and Buses

Vintage Cars

### Performance RH



**€**\$3,99M

Limite de crédit par bureau



\$4,05M

CA par bureau

Commandes/ Paiements

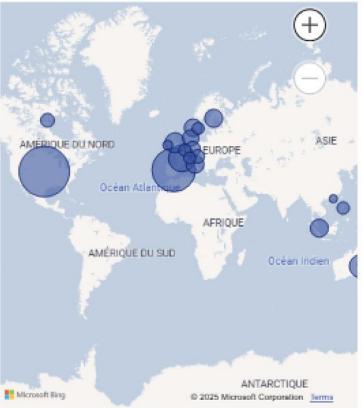


CA par vendeur



Sum of CA

#### CA par bureau et par pays



#### Ratio commandes/paiements par vendeur

Nom Prénom

Bondur Loui	10,58 %
Bott Larry	10,15 %
Castillo Pamela	15,86 %
Firrelli Julie	11,91 %
Fixter Andy	11,59 %
Gerard Martin	12,28 %
Hernandez Gerard	10,86 %
Jennings Leslie	7,79 %
Jones Barry	11,58 %
Marsh Peter	9,40 %
Nishi Mami	9,33 %
Patterson Steve	15,59 %
Thompson Leslie	18,26 %
Tseng Foon Yue	12,83 %
Vanauf George	11,52 %
Total	11,80 %

#### Top 3 des Vendeurs contribuant le plus au CA



#### Top 3 des bureaux contribuant le plus au CA



#### Toys & models

# Logistique : gestion des délais et des stocks



Pays



#### Catégories

Select all

Classic Cars

Motorcycles

Planes

Ships

Trains

Trucks and Buses

Vintage Cars







1 %

Taux de commandes en retard



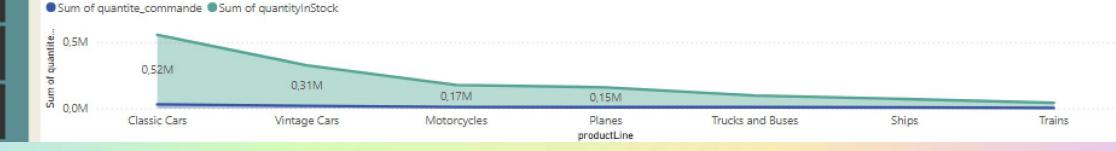
Quantité en stock



#### Les 10 produits avec le moins de stock

Produit	Quantité en stock	Quantité commandée
1912 Ford Model T Delivery Wagon	22008	861,00
1932 Model A Ford J-Coupe	23375	875,00
1968 Dodge Charger	21888	847,00
1976 Ford Gran Torino	21912	810,00
1982 Ducati 996 R	22176	792,00
1992 Ferrari 360 Spider red	39245	1 561,00
1995 Honda Civic	23448	801,00
2002 Chevy Corvette	21735	825,00
2002 Suzuki XREO	24000	868,00
America West Airlines B757-200	23160	818,00
Total	242947	9 058,00

#### Quantité commandée et quantité en stock selon la catégorie



# Recommandations



#### Ventes

- Faire des actions pour mettre en visibilité les catégories de produits les moins vendus.
- o Les trains par exemple



#### **Finances**

- o Améliorer le taux de recouvrement des créances (49% de recouvrement)
- o Une bonne santé financière de l'entreprise néanmoins.



#### RH

- Organiser de formations entre les bureaux le plus performants et les moins performants.
- o Paris Singapour par exemple.



# Logistique

- Améliorer les délais de livraison dans le bureau de Singapour.
- Attention aux stocks des produits les moins commandés.



# Merci!