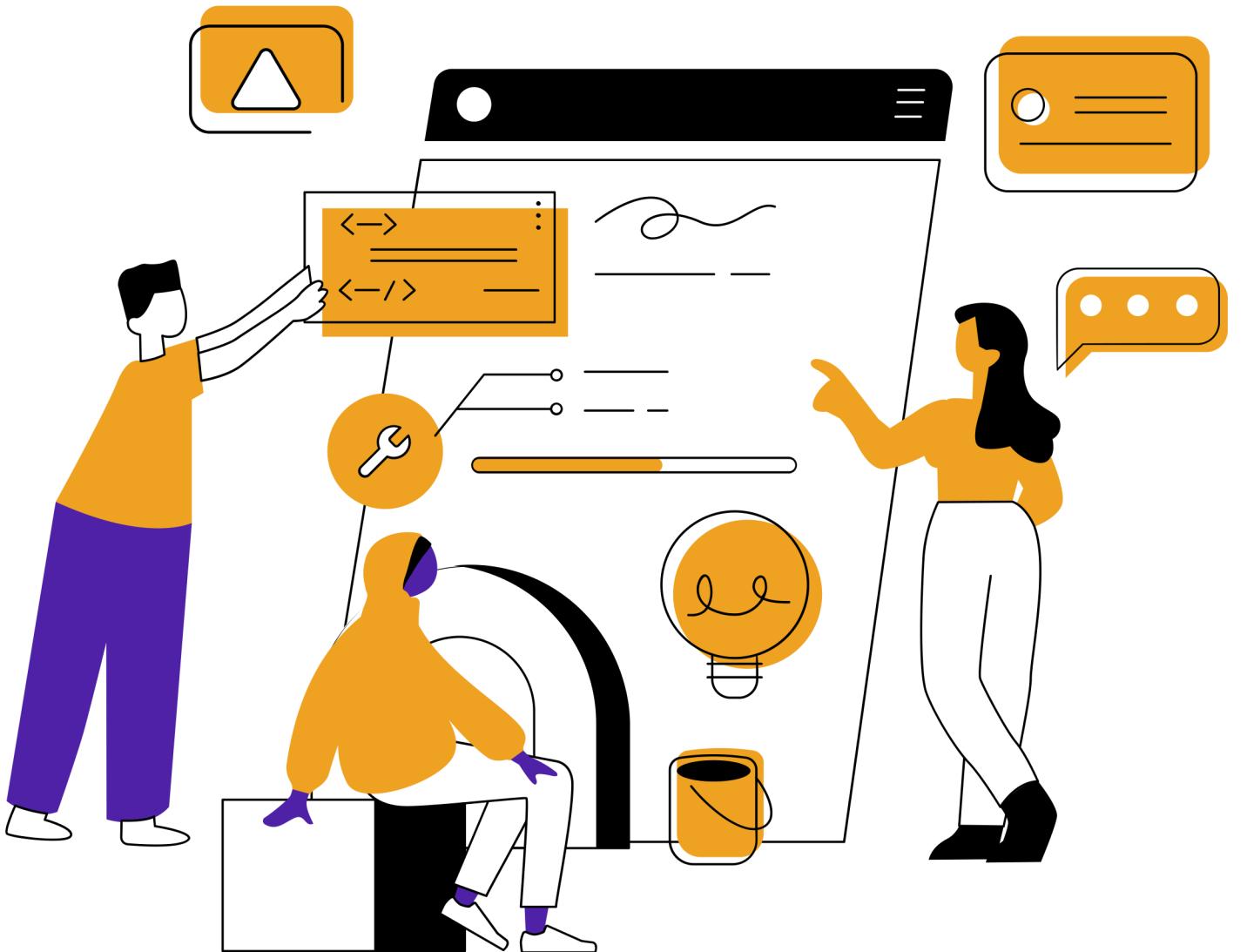


# Marketing Report

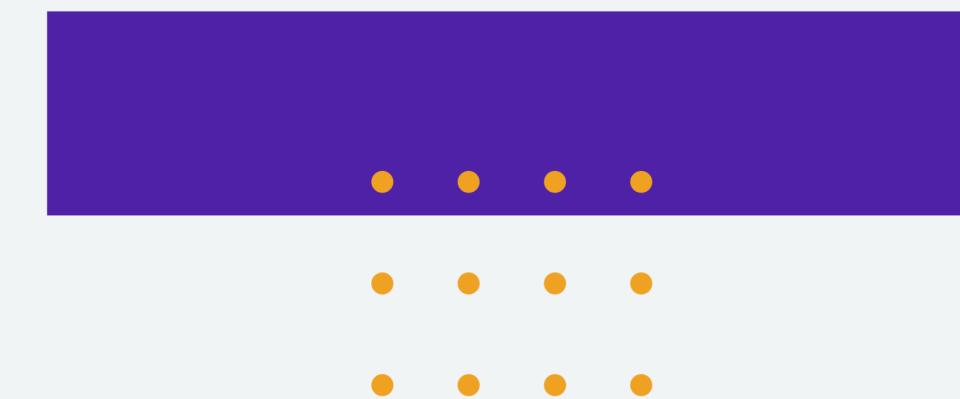
- \_ D'où vient la baisse du chiffre d'affaires
- \_ Comment la situation va évoluer dans les prochains mois ?





# CONTENU

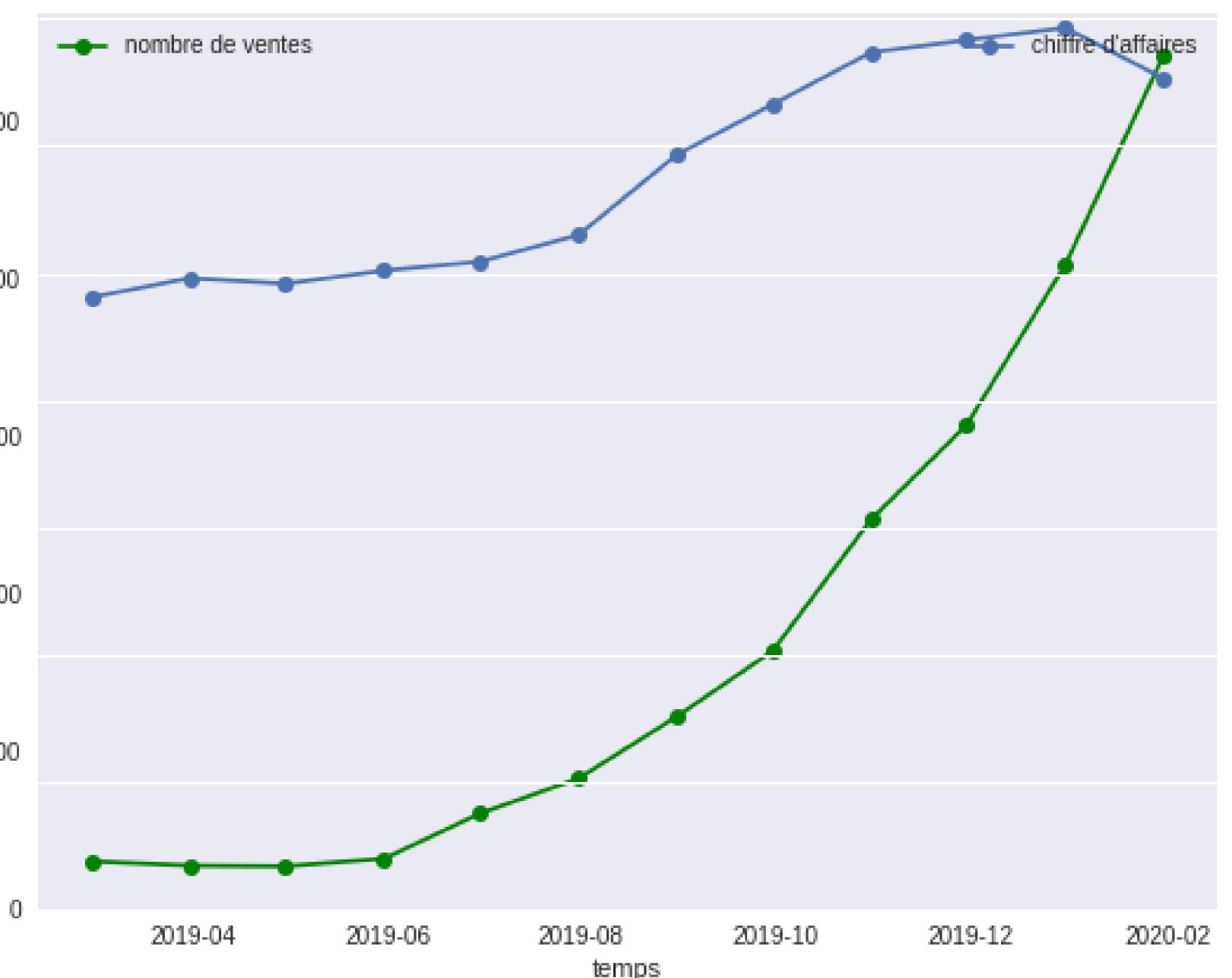
- 01** LA PROPORTION DES VENTES PAR CATÉGORIE
- 02** CHIFFRE D'AFFAIRES ET DU NOMBRE D'ACHATS DES CLIENTS
- 03** NOMBRE DE VISITES ET DU RATIO D'ACHATS/VISITES
- 04** MONTANT DES ACHATS DES CLIENTS
- 05** VARIABILITÉ DU TEMPS PASSÉ PAR SESSION
- 06** AXE STRATÉGIQUE





## 1. La proportion des ventes par catégorie

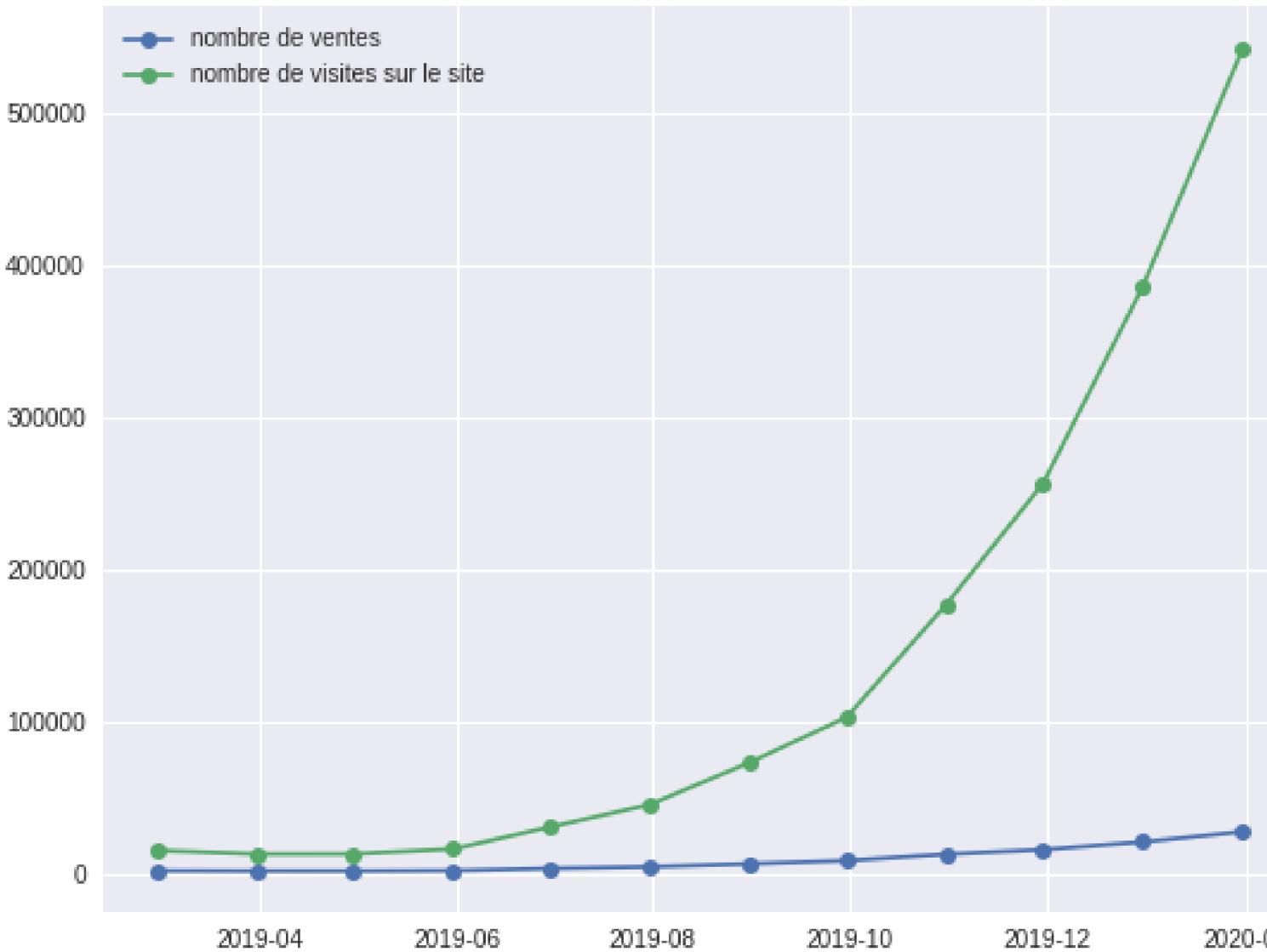
- Des tendances et des performances relatives des catégories.
- La baisse du chiffre d'affaires



## 2. Chiffre d'Affaires et du Nombre d'Achats des Clients

- La baisse du chiffre d'affaires
- L'augmentation du nombre d'achats en février





### 3. Nombre de Visites

- Une augmentation significative du nombre de visites en février, passant de 390 000 à 540 000 visites.
- Néanmoins, le nombre de ventes n'a pas augmenté de manière significative, se limitant à environ 28 000.

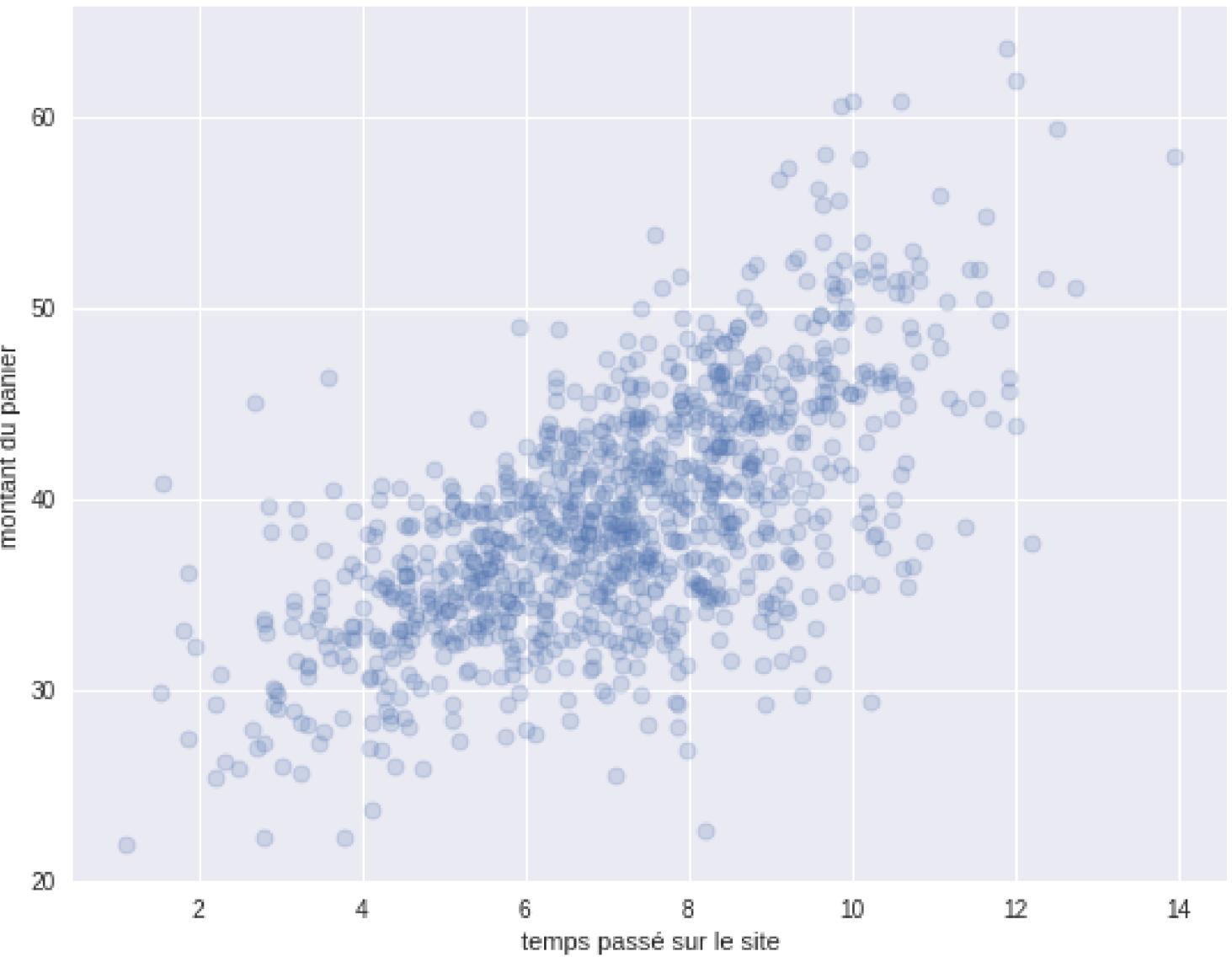
### Du Ratio d'Achats/Visites

Taux de conversion = 0.05



## 4. Montant des Achats des Clients

- Corrélation entre l'augmentation du montant des achats et l'augmentation du temps passé sur le site.

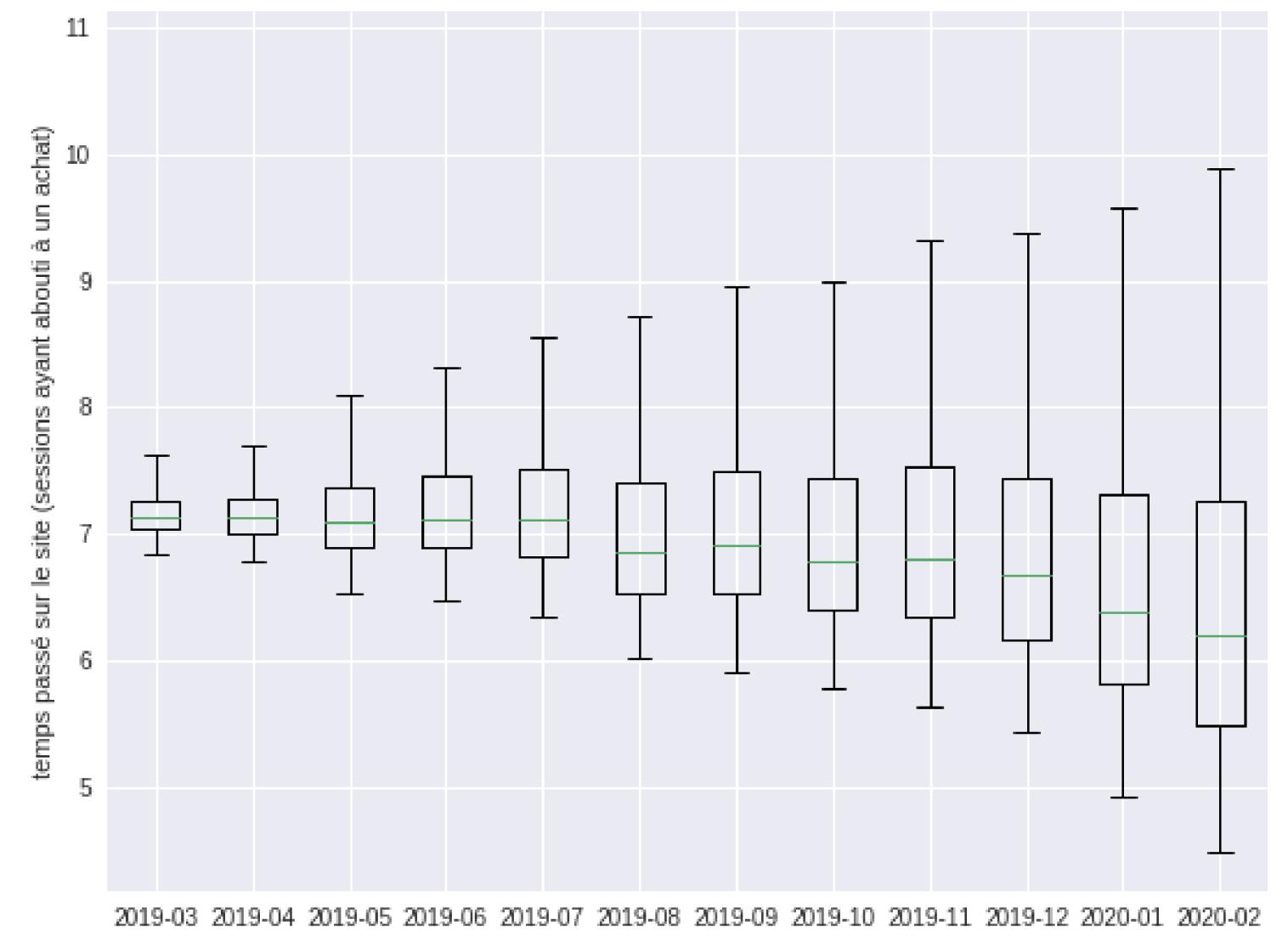


## 5. Variabilité du temps passé par session

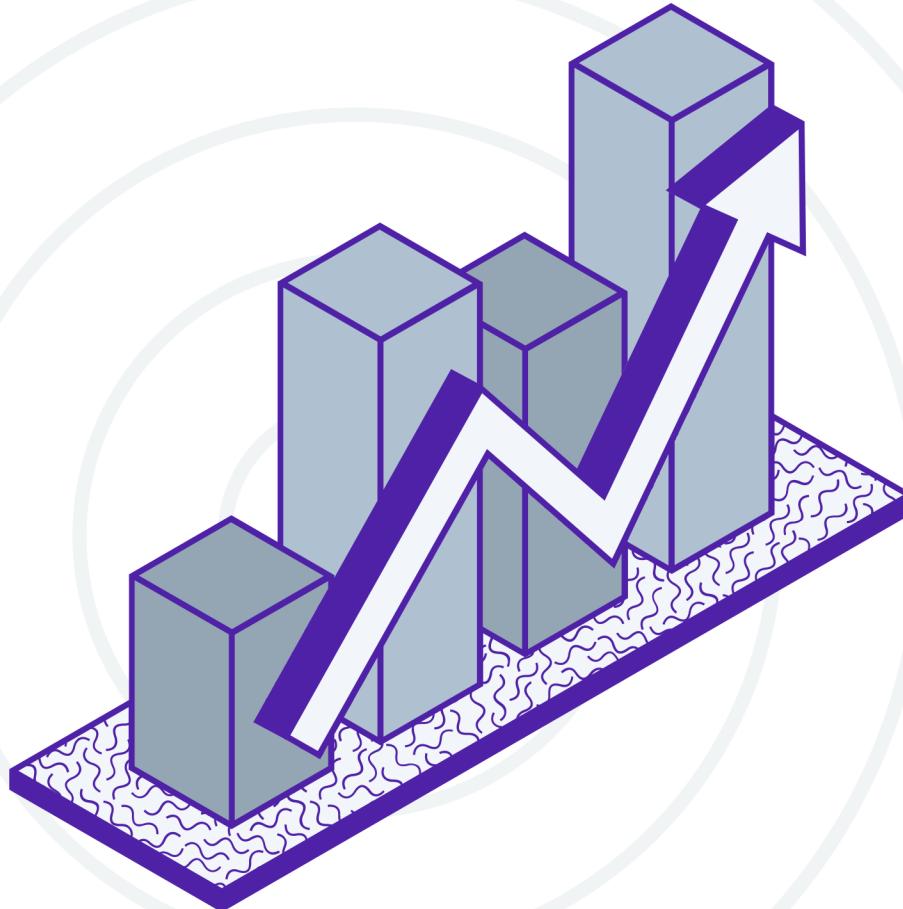
- Le variabilité du temp passé par les visiteur augmente
- Une fluctuation notable en février, variant de 2 à 10 minutes

### Le temps passé par les visiteurs sur le site

- Le temps passé sur le site diminue à travers les mois



## 6. AXE STRATÉGIQUE



- Réévaluer la gamme de produits pour maximiser les ventes
- Stratégie de tarification et réduction des coûts
- Optimisation du site web pour la conversion
- Engagement et rétention des clients





MERCI POUR  
VOTRE ATTENTION

