

# Client - Models & Co

## Secteur d'activité :

Vente de maquettes et de reproductions de véhicules de tout type à travers le monde.

## Problématique :

Le CEO souhaite avoir des visualisations qui lui permettraient de connaître les principaux KPIs de son entreprise dans les domaines suivants :

- **Sales** : nombre de produits vendus par catégorie et par mois. Comparaison et taux de variation du même mois de l'année N vs N - 1,
- **Finance** : CA des commandes des 2 derniers mois par pays + Commandes qui n'ont pas encore été payés,
- **Logistique** : Stocks des 5 produits les plus commandés,



DATA ANALYTICS



# Présentation des outils utilisés



Base de  
données du  
client



MySQL  
workbench



Power Bi



**DATA ANALYTICS**



# Sales

## Besoin

Nombre de produits vendus par catégorie et par mois.  
Comparaison et taux de variation du même mois de l'année N vs N - 1

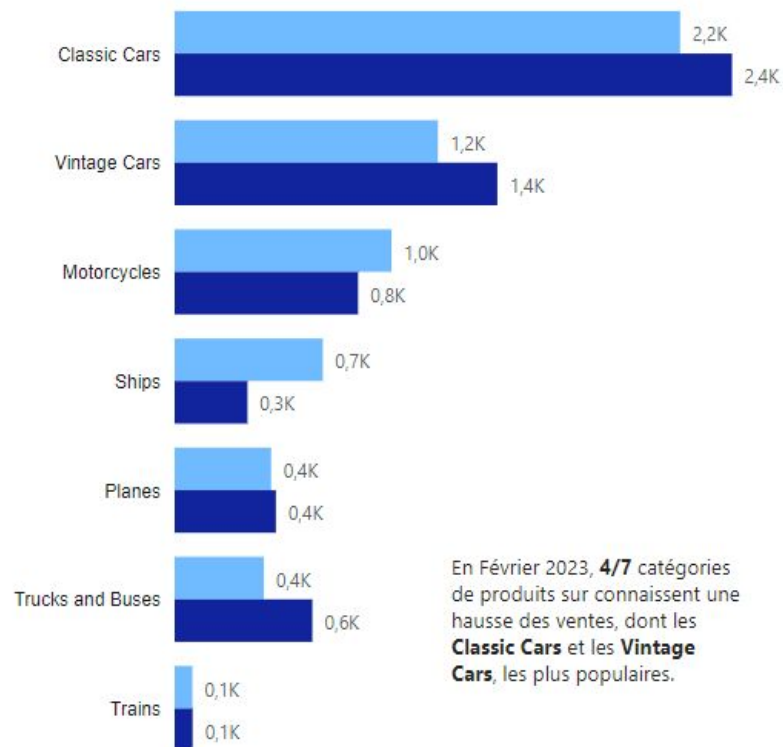


DATA ANALYTICS



## Comparatif des ventes par catégorie de produits entre Janvier et Février 2022 et 2023 en milliers (k)

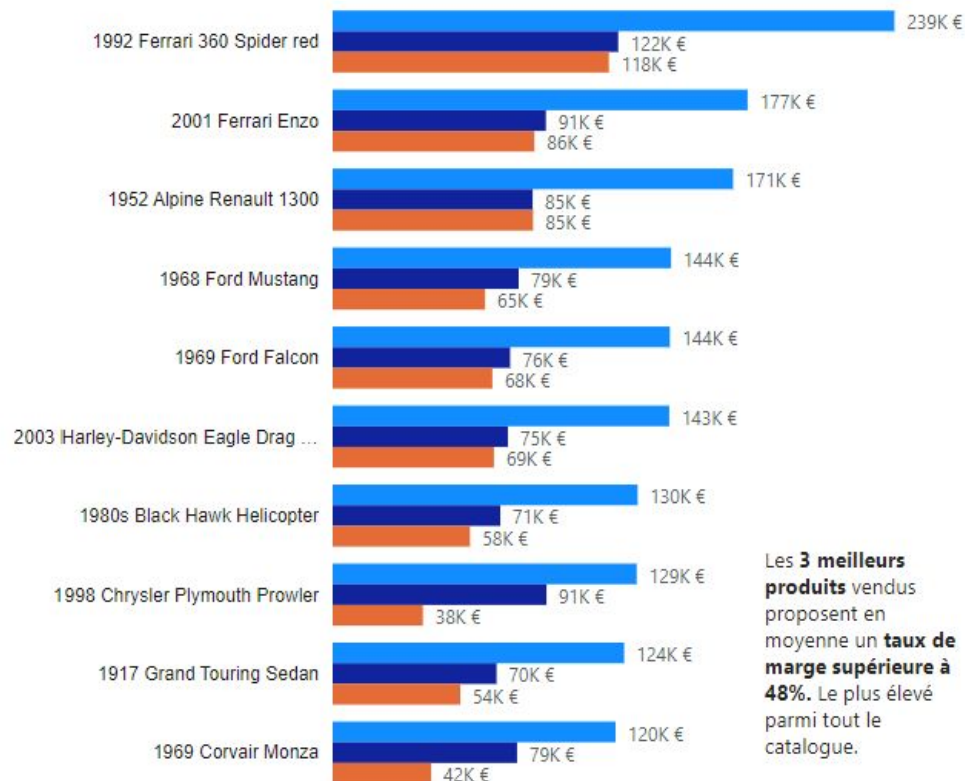
Ventes 2022 Ventes 2023



En Février 2023, **4/7** catégories de produits sur connaissent une hausse des ventes, dont les **Classic Cars** et les **Vintage Cars**, les plus populaires.

## Chiffres d'affaires, Prix d'achat et Marge brute des 10 meilleurs produits en milliers d'euros (k)

Chiffre d'affaires Total des achats Marge brute totale



Les **3 meilleurs produits** vendus proposent en moyenne un **taux de marge supérieure à 48%**. Le plus élevé parmi tout le catalogue.

# Finance

## Besoin

CA des commandes des 2 derniers mois par pays  
+ Commandes qui n'ont pas encore été payés

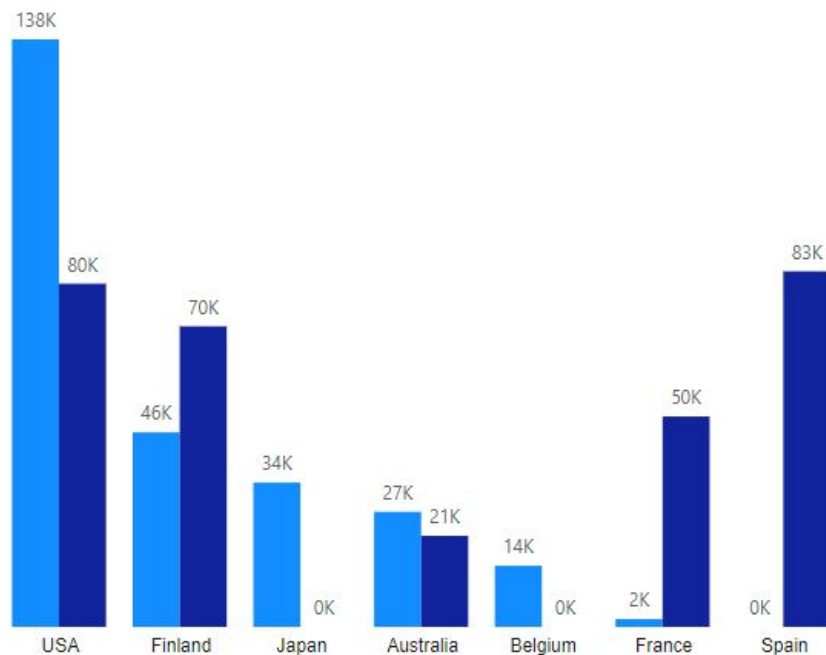


DATA ANALYTICS



## Chiffre d'affaires par pays de Janvier et Février 2023 en milliers d'euros (k)

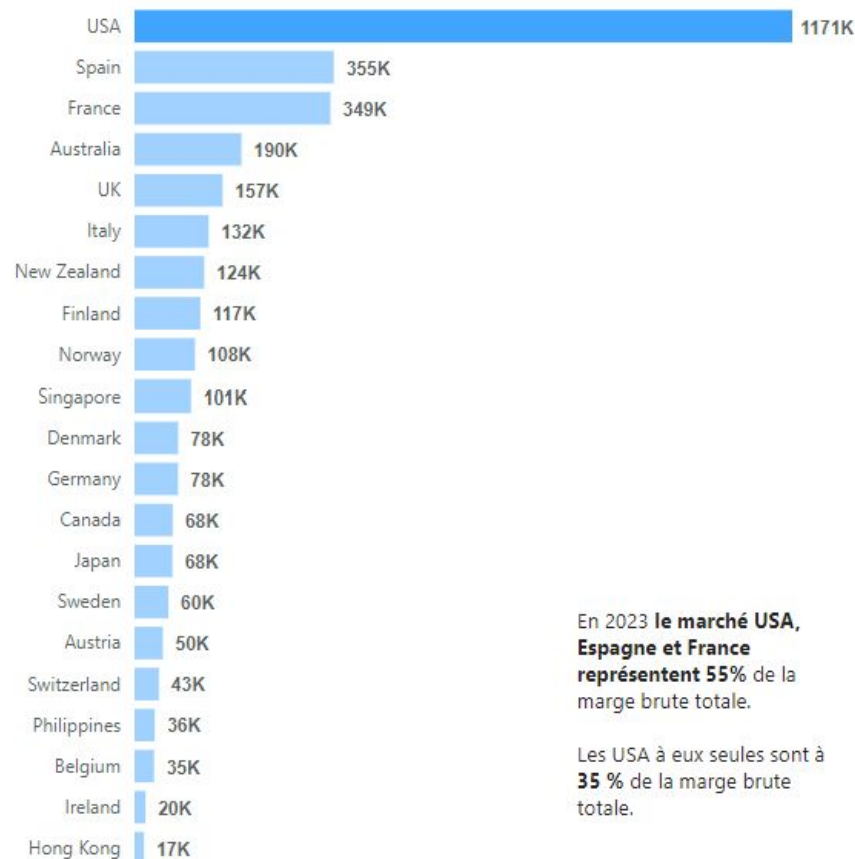
● Chiffre d'affaires Janvier ● Chiffre d'affaires Février



Certains marchés connaissent des baisses conséquentes (**USA, Japon et Belgique**). Une analyse de la saisonnalité sur les années précédentes permettrait de définir s'il y a une temporalité d'achat sur ces territoires.

D'autres zones explosent (**France et Espagne**) et laissent présager des opportunités intéressantes à étudier.

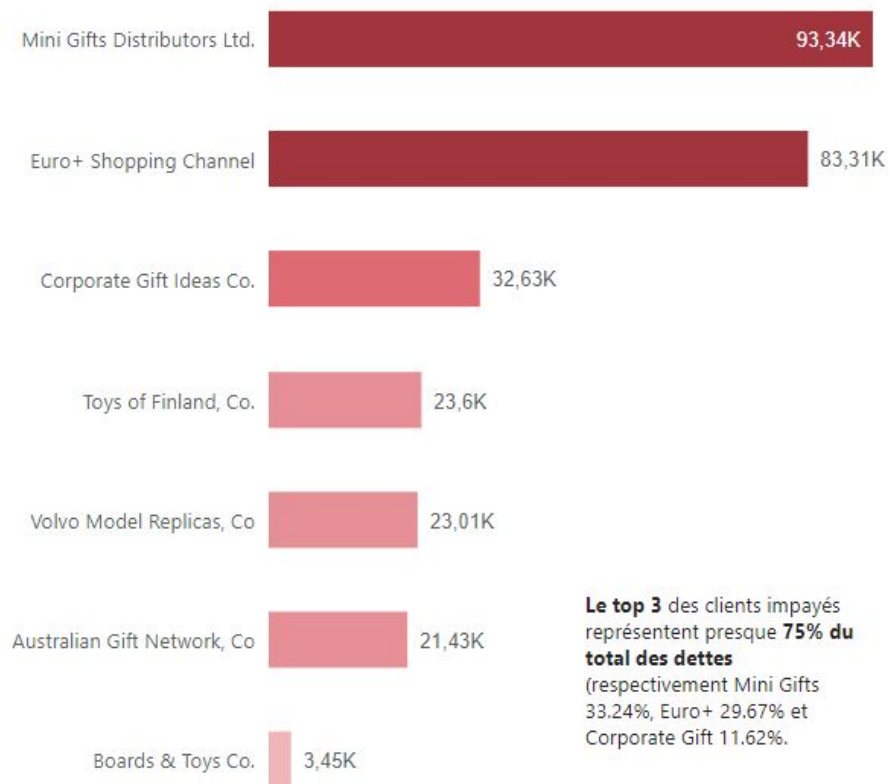
## Total des marges brutes par pays en Janvier et Février 2023 en milliers d'euros (k)



En 2023 **le marché USA, Espagne et France** représentent **55%** de la marge brute totale.

Les USA à eux seules sont à **35 %** de la marge brute totale.

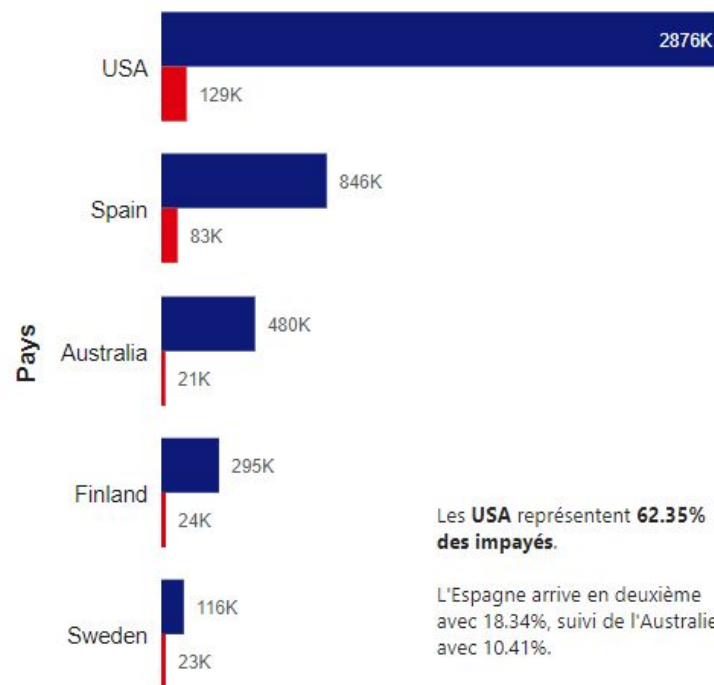
## Montant des impayés par client en milliers d'euros (k)



**Le top 3** des clients impayés représentent presque **75% du total des dettes** (respectivement Mini Gifts 33.24%, Euro+ 29.67% et Corporate Gift 11.62%.

## Montant total des commandes et des impayés par pays en milliers d'euros (k)

● Montant total des commandes ● Montant total des impayés



Les **USA** représentent **62.35% des impayés**.

L'Espagne arrive en deuxième avec 18.34%, suivi de l'Australie avec 10.41%.

# Logistique

## Besoin

Stocks des 5 produits les plus commandés

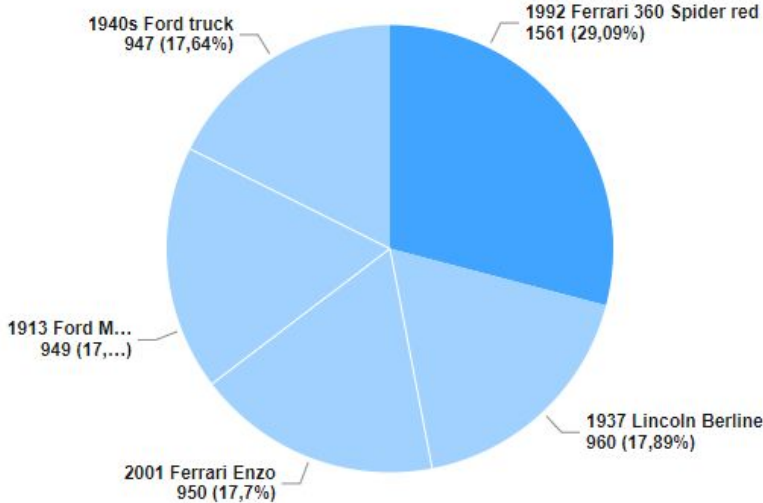


DATA ANALYTICS





Top 5 des produits les mieux vendus en quantité et pourcentage



Top 10 des produits les plus vendus classés par marge totale

Produit	CA par produit	Marge par produit	Taux de marge	Stock restant
1992 Ferrari 360 Spider red	239 241,00 €	117 639,00 €	49 %	835
2001 Ferrari Enzo	176 711,00 €	85 900,00 €	49 %	362
1969 Ford Falcon	143 598,00 €	68 022,00 €	47 %	105
1980s Black Hawk Helicopter	129 869,00 €	58 472,00 €	45 %	533
1957 Chevy Pickup	98 154,00 €	45 963,00 €	47 %	613
1913 Ford Model T Speedster	88 745,00 €	31 065,00 €	35 %	419
1937 Lincoln Berline	87 826,00 €	29 631,00 €	34 %	869
The USS Constitution Ship	60 922,00 €	29 330,00 €	48 %	708
American Airlines: MD-11S	61 506,00 €	28 065,00 €	46 %	882
1940s Ford truck	102 040,00 €	21 772,00 €	21 %	313
Total	1 188 612,00 €	515 859,00 €	43 %	5639

Parmi les produits situés dans ce top 10, on note que des articles à forte marge comme la **1969 Ford Falcon** ont des stocks assez bas.

D'autres dont la marge est bien moindre ont des stocks plus élevés comme la **1937 Lincoln Berline**.

# Recommandations

- Analyser les marges brutes des différentes catégories de produits afin de concentrer des actions commerciales sur les produits populaires ayant une meilleure marge.
- Procéder à une analyse périodique en année 2021 et 2022 pour tous les pays, pour déterminer les périodes où les ventes sont les plus importantes. Préparer des opérations marketing dans le but d'augmenter les ventes sur ces périodes.
- Régulariser les stocks afin de prendre en compte les ventes les plus importantes et les marges les plus importantes. Sur les 10 articles les plus vendus, le taux de marge moyen est de 43%. Il faudrait se focaliser sur la vente des produits au-dessus de ce taux.