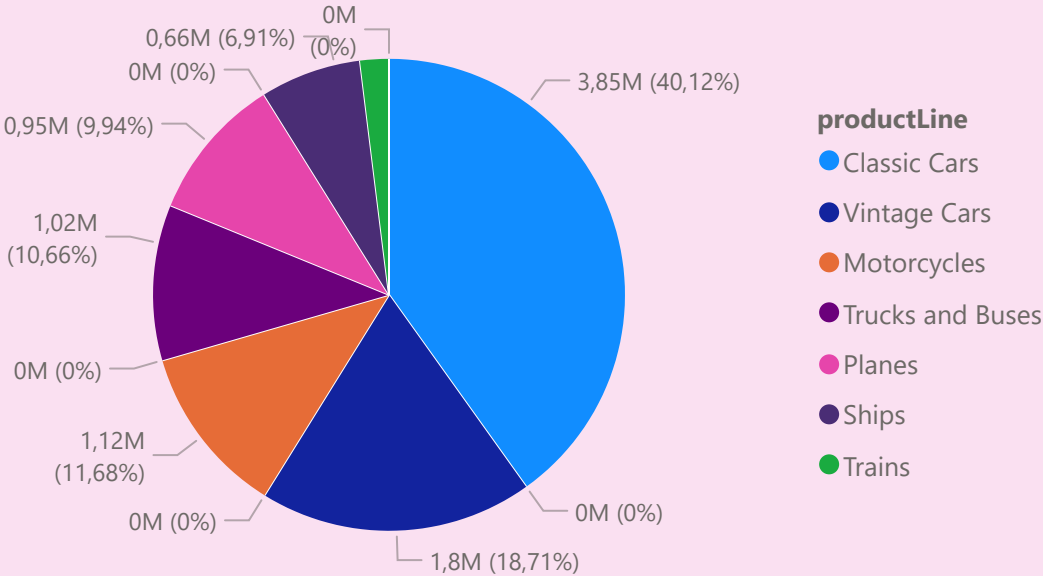


Analyse tendance des ventes

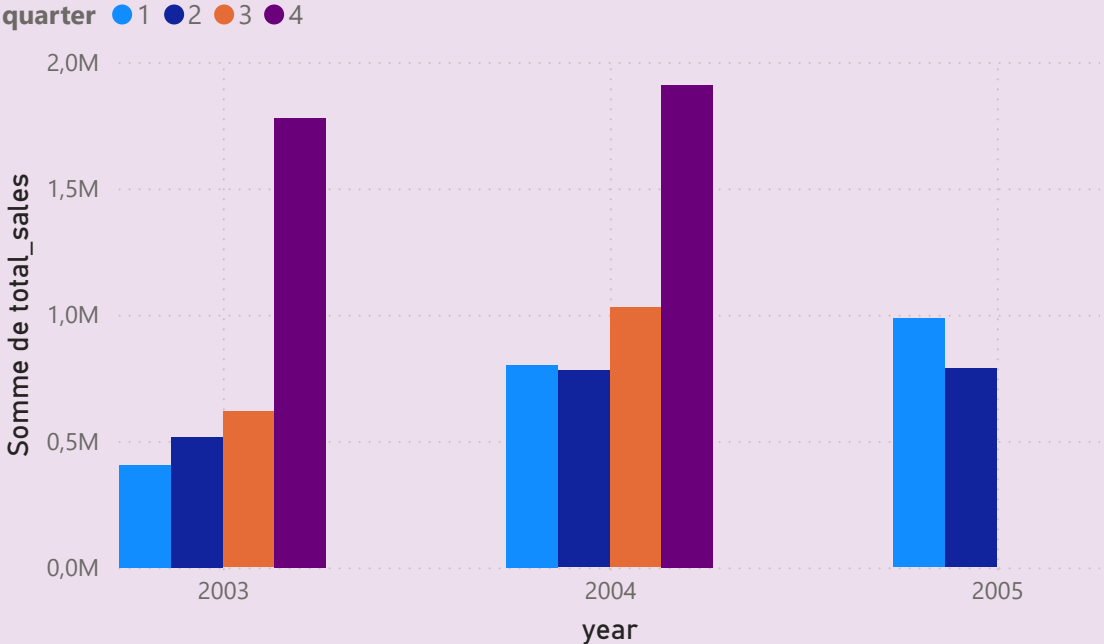
Somme de total revenue

9,60M

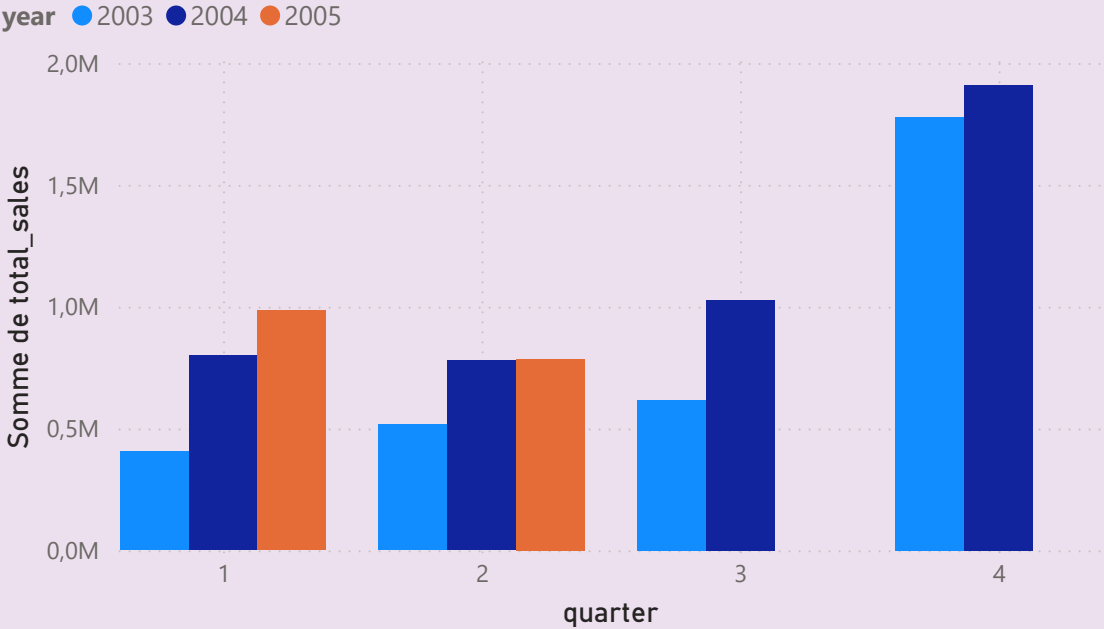
Meilleurs ventes par catégorie de produits



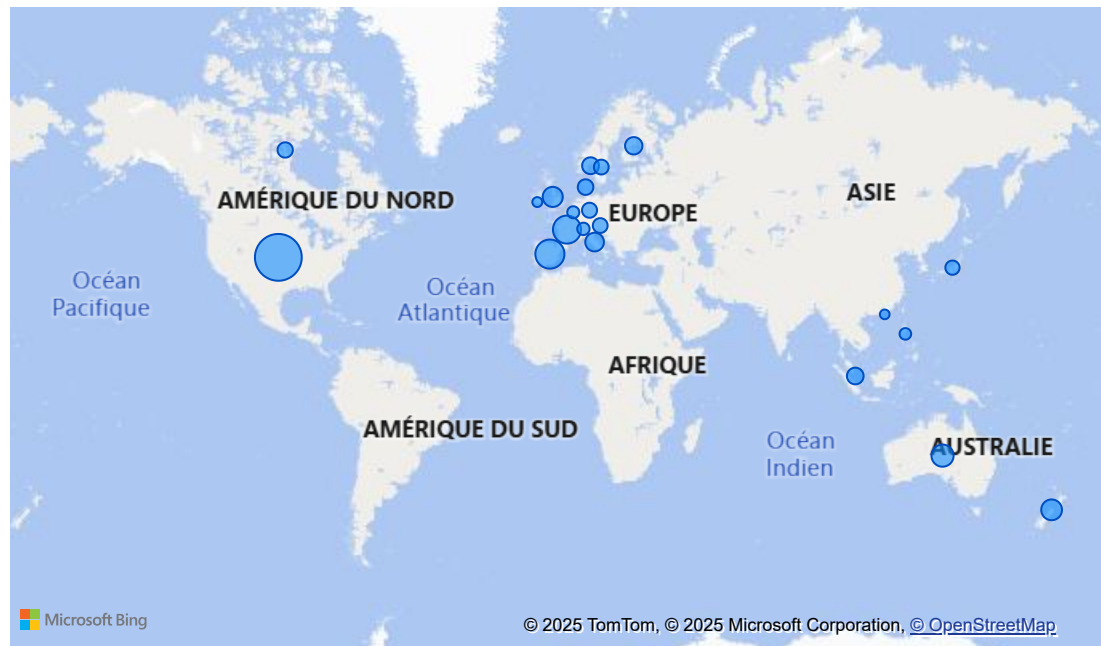
Tendance des ventes par trimestre



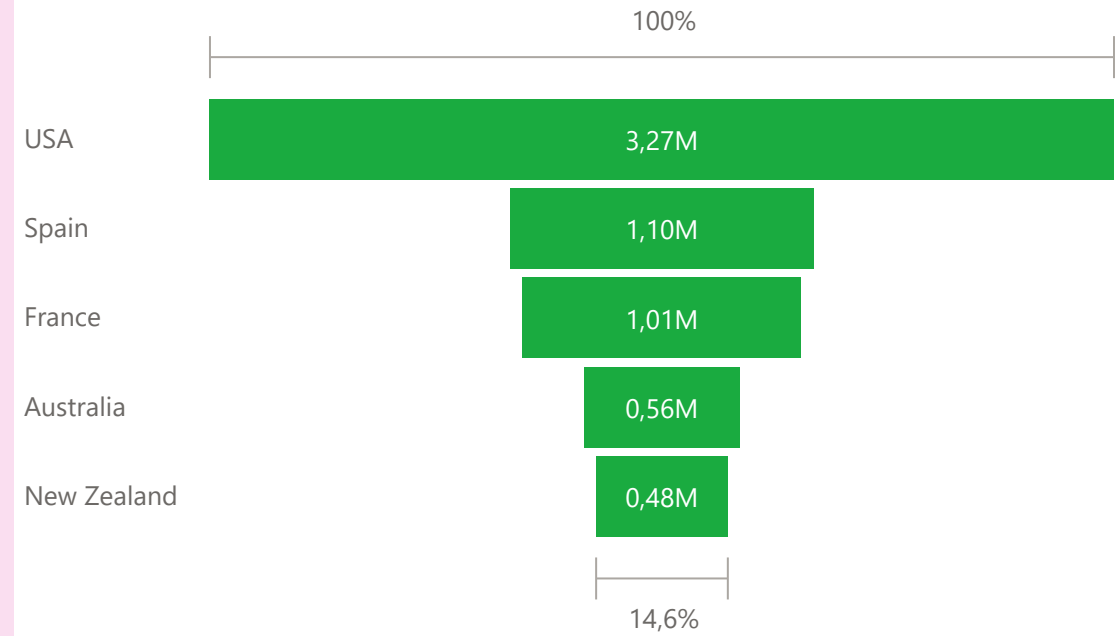
Tendance des ventes par trimestre



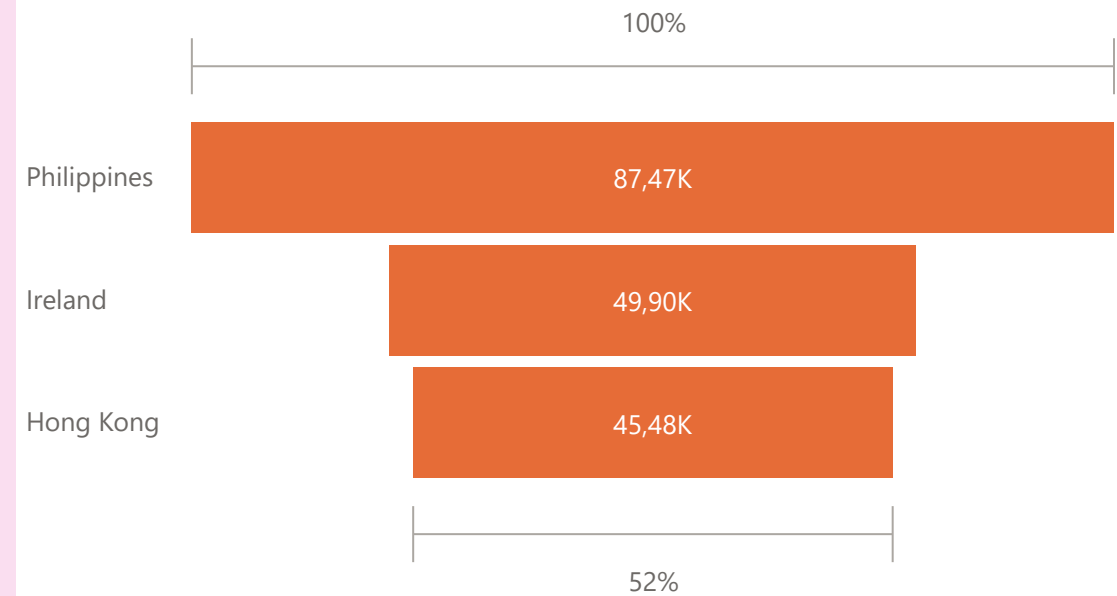
Répartition géographique des ventes



Nos marchés forts

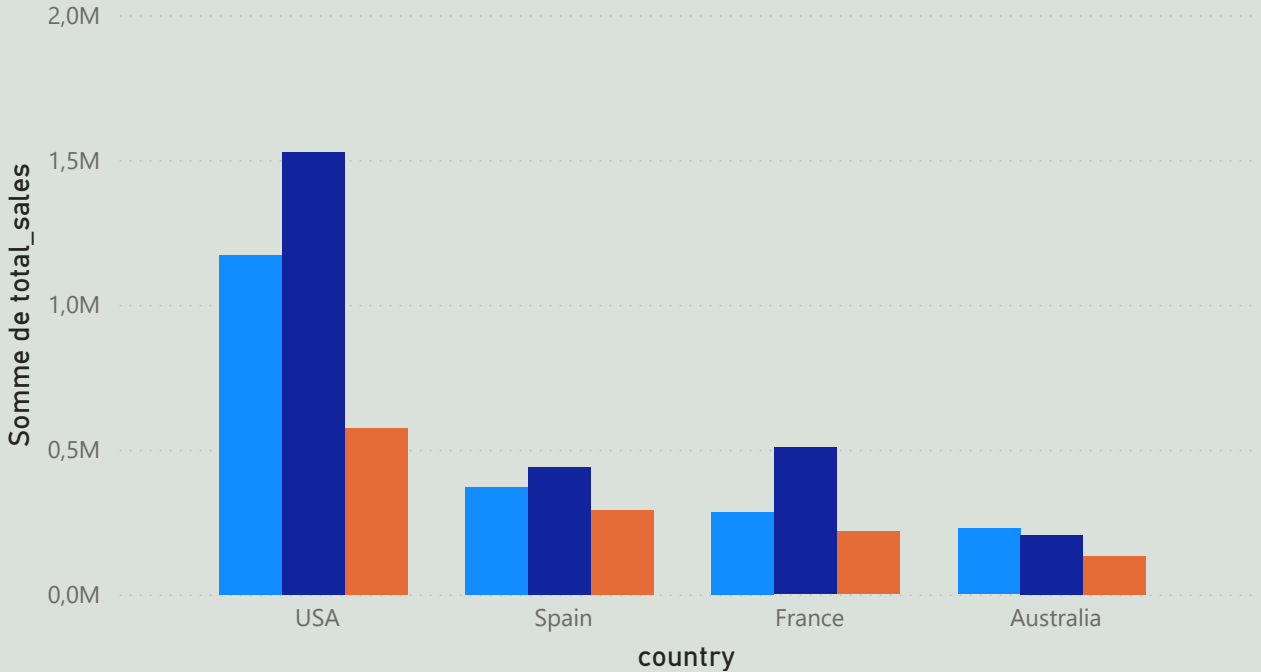


Nos marchés faibles



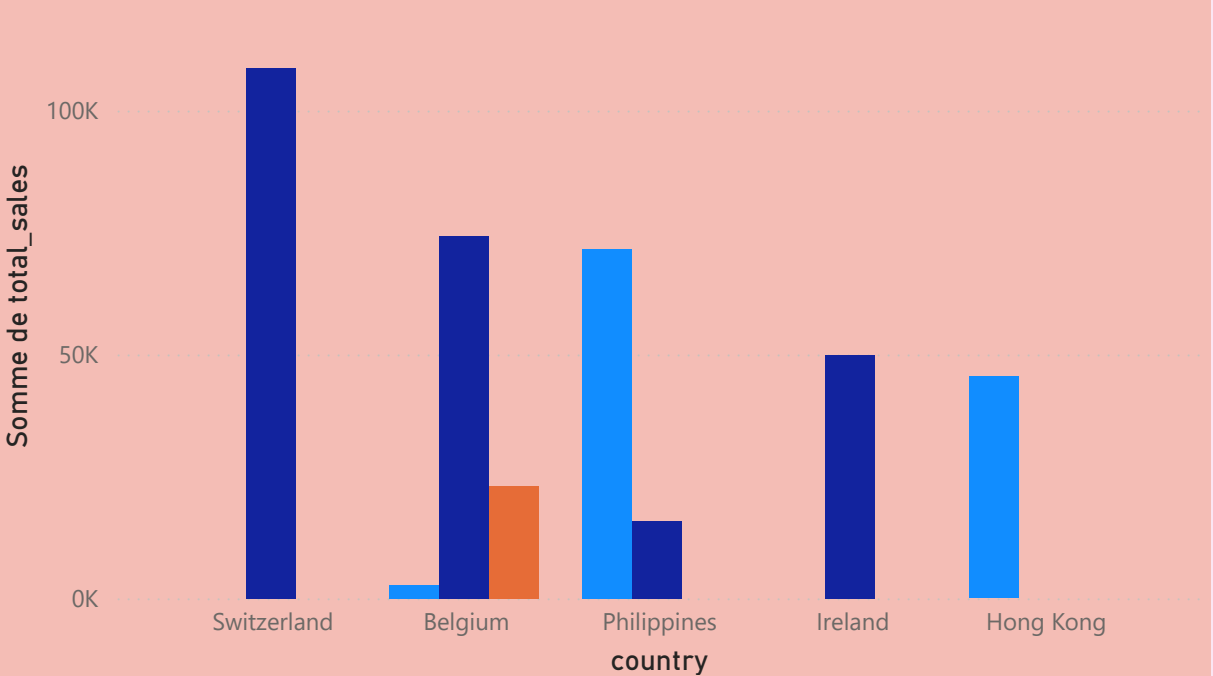
Evolution des ventes dans nos marchés forts

year ● 2003 ● 2004 ● 2005



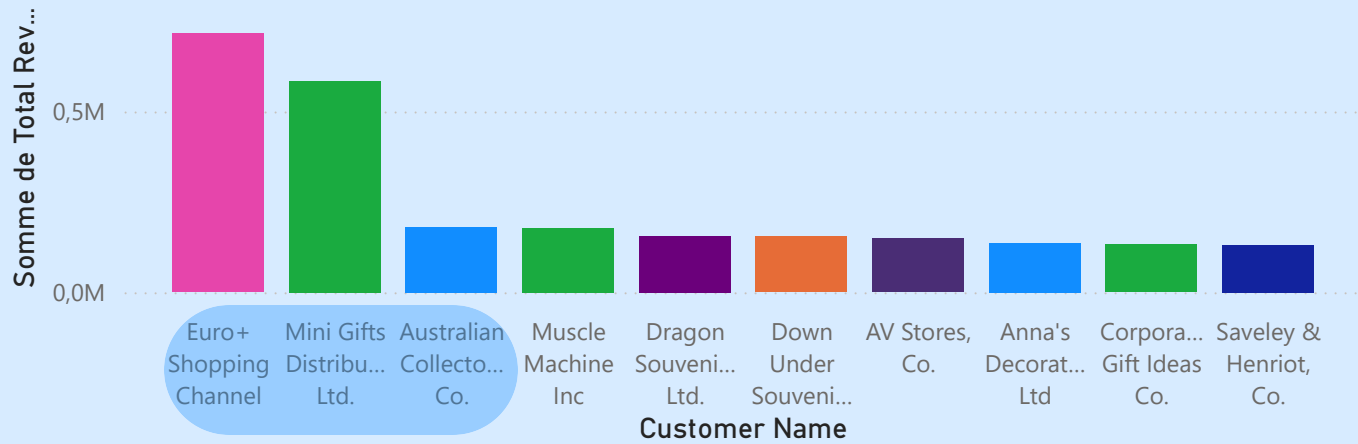
Evolution des ventes dans nos marchés faibles

year ● 2003 ● 2004 ● 2005



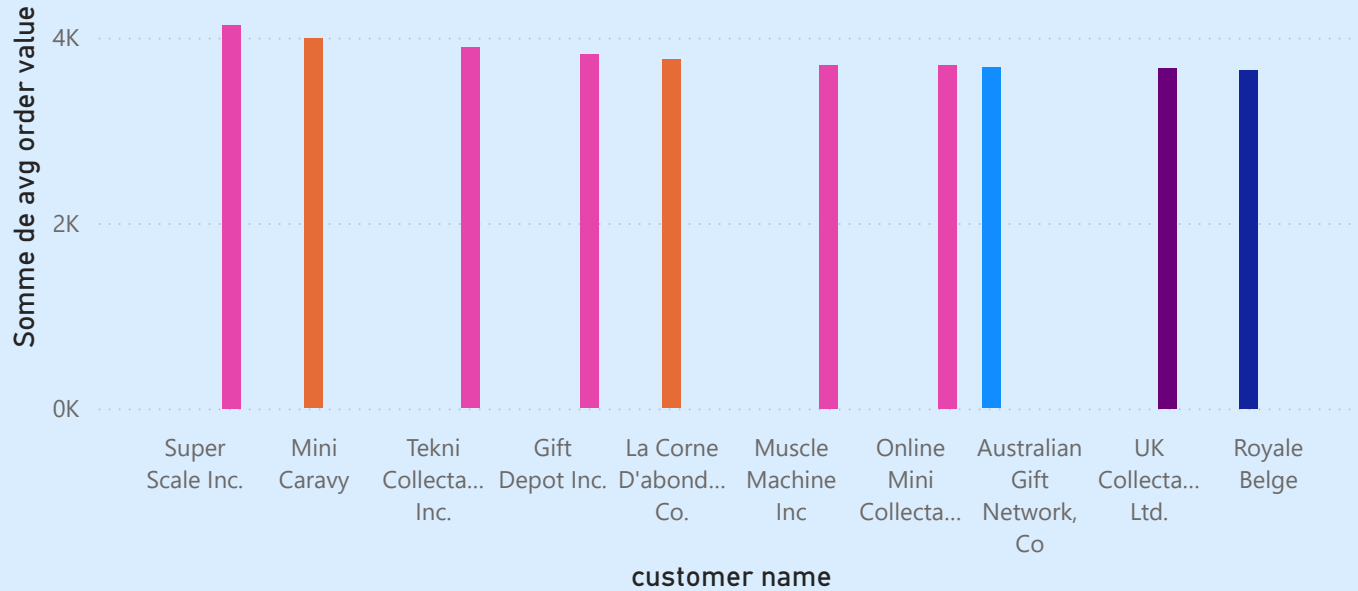
Les clients les plus rentables

Country ● Australia ● France ● New Zealand ● Singapore ● Spain ● UK ● USA



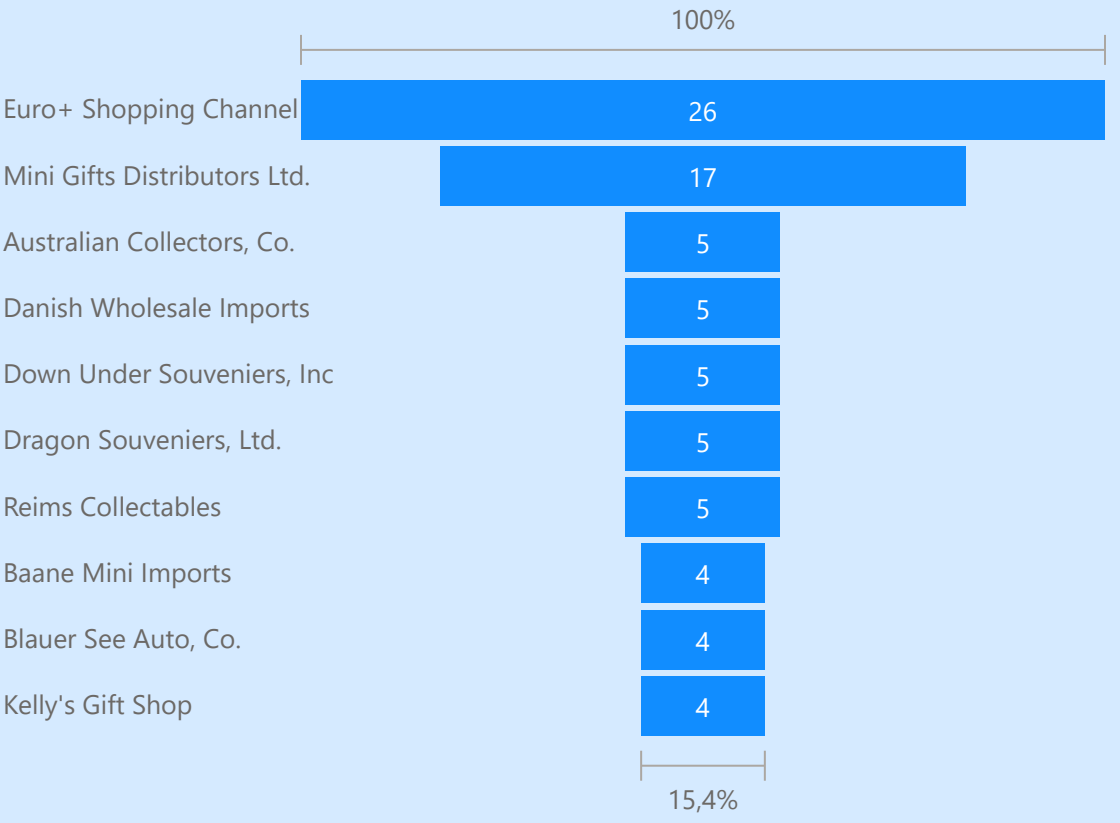
Meilleurs clients par panier moyen

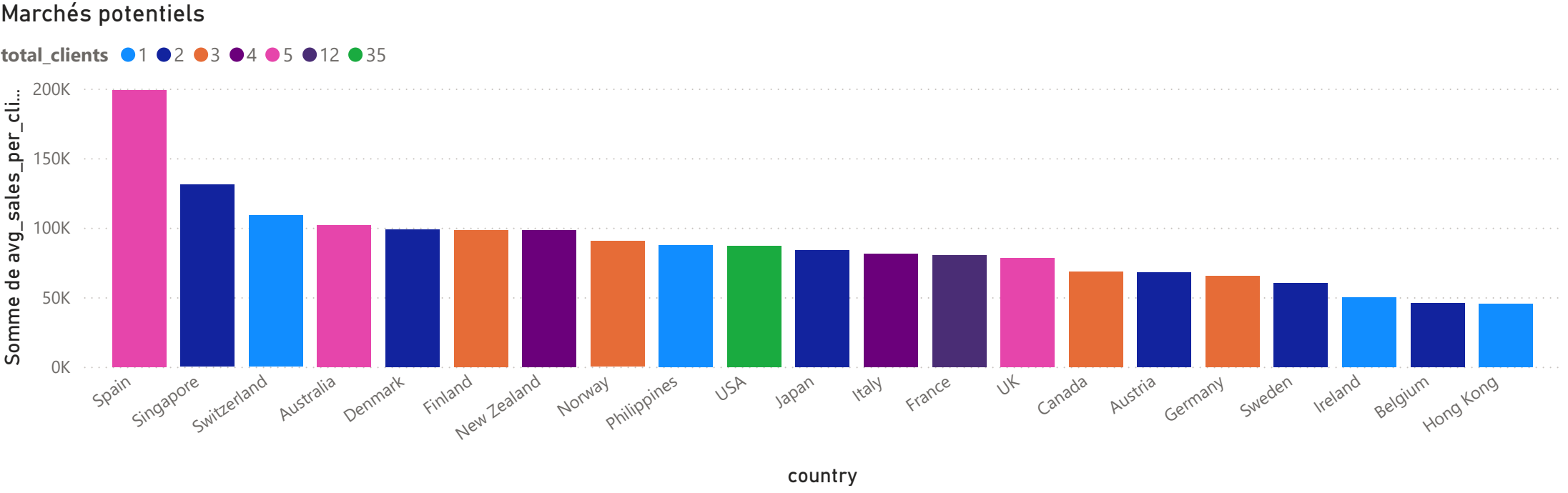
country ● Australia ● Belgium ● France ● UK ● USA



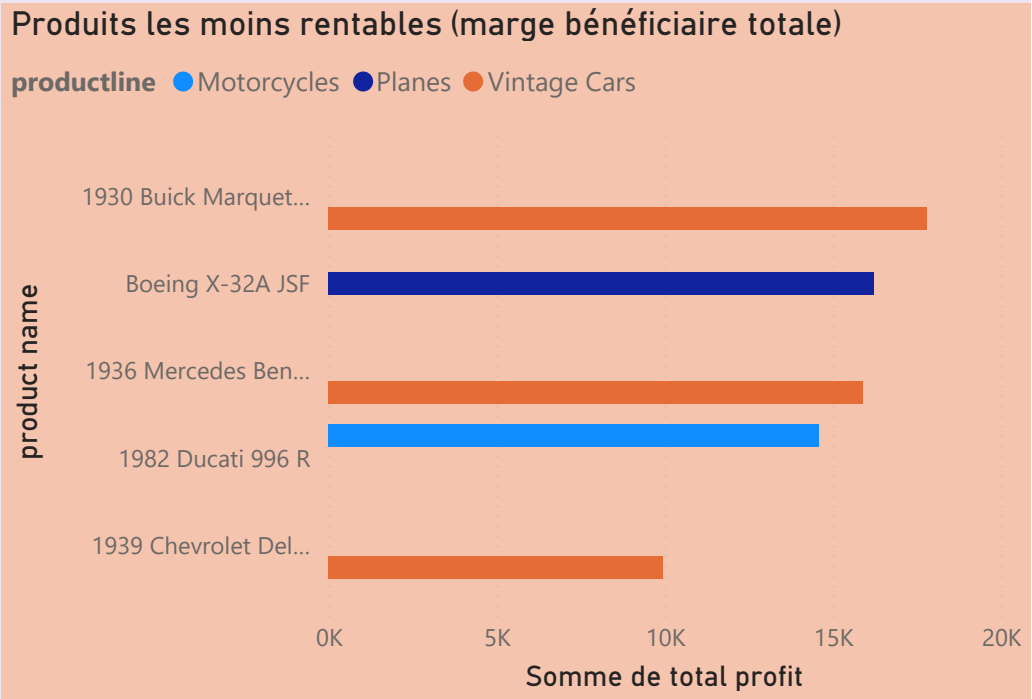
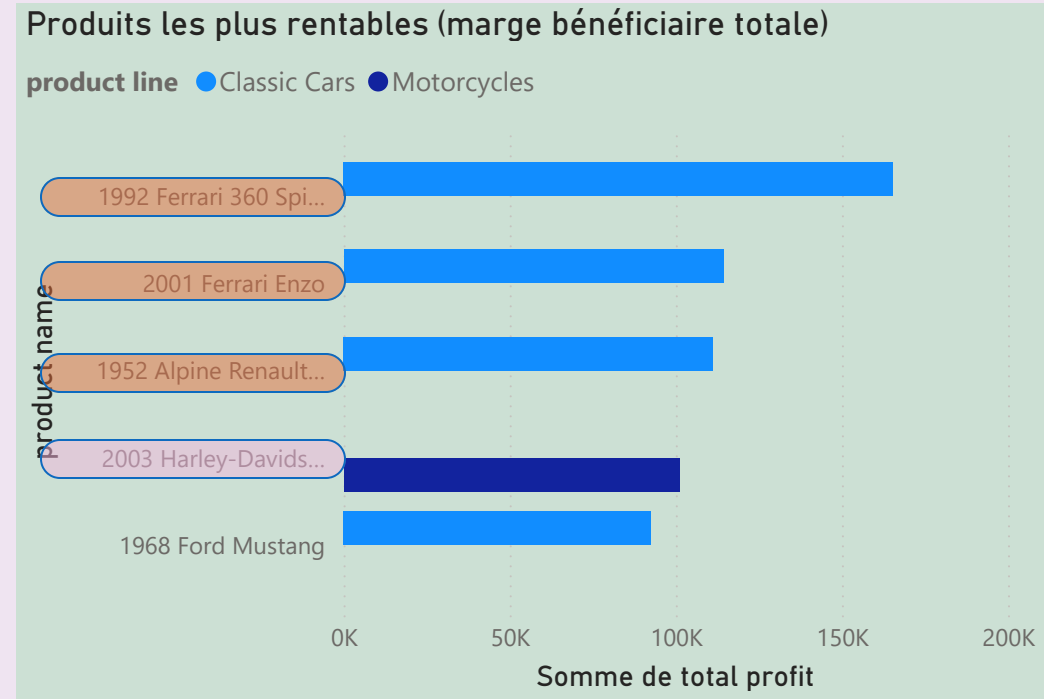
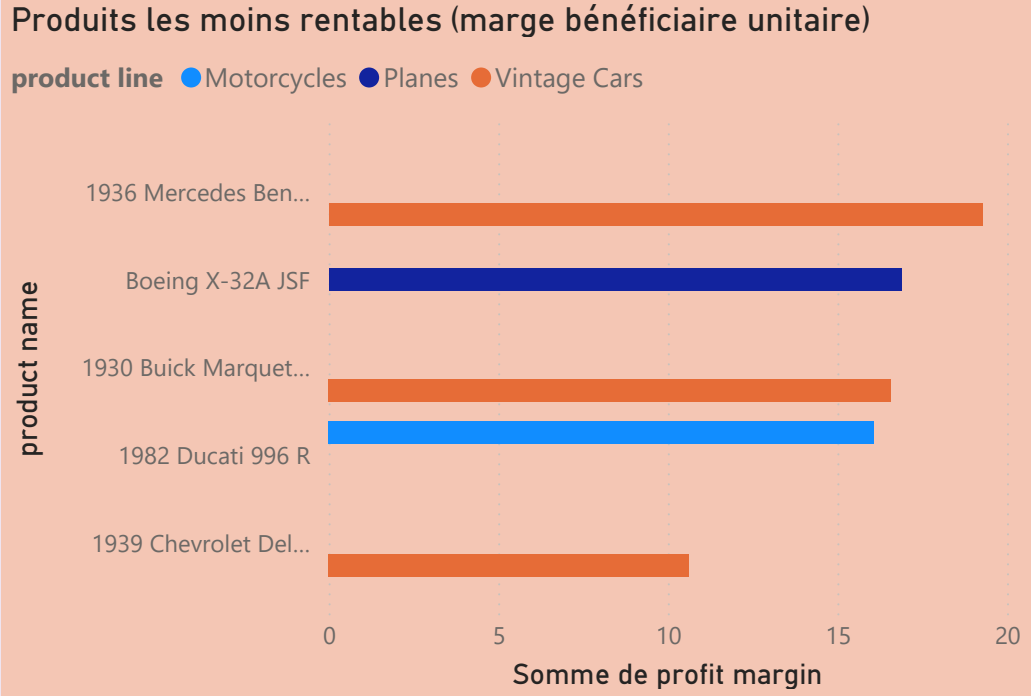
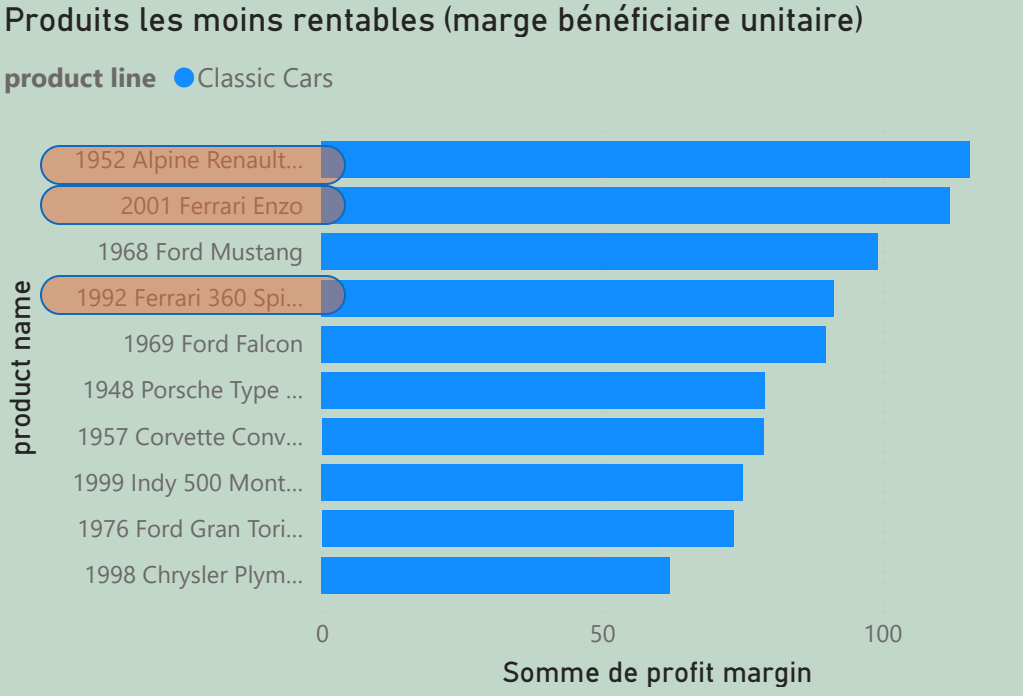
Analyse des clients

Meilleurs clients par nombre de commandes

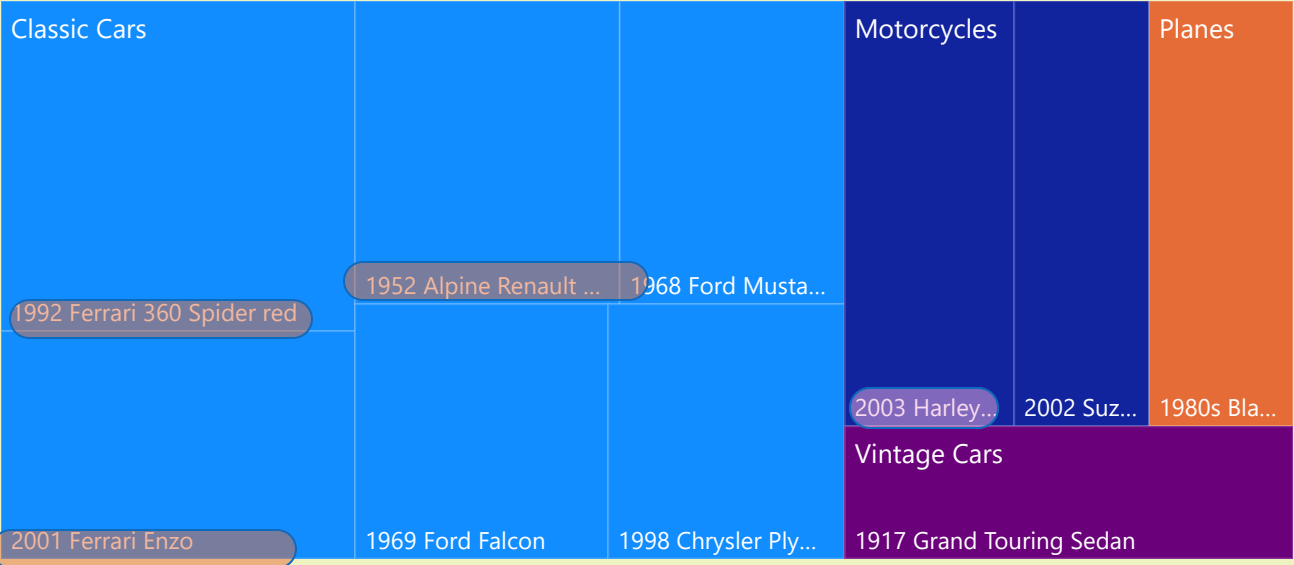




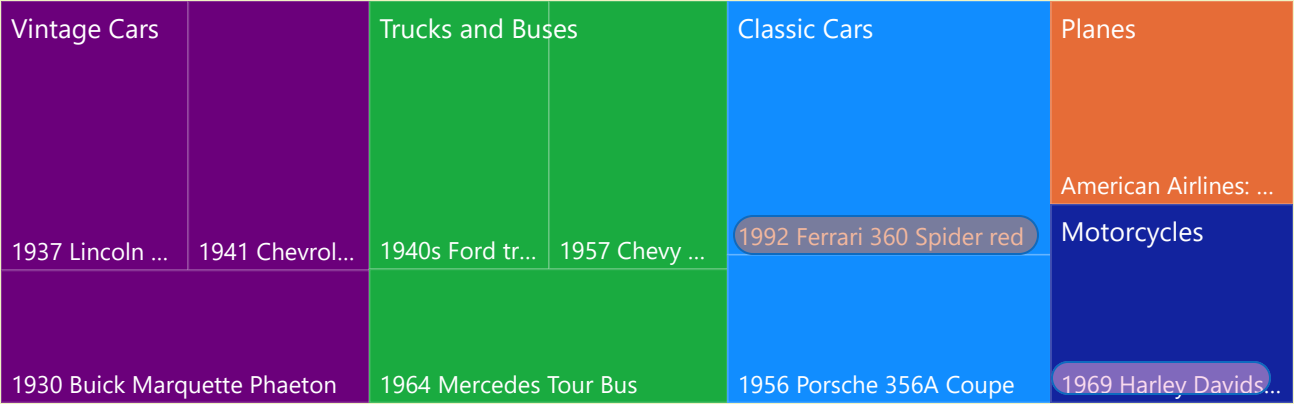
Analyse tendances des produits



Top 10 produits en CA

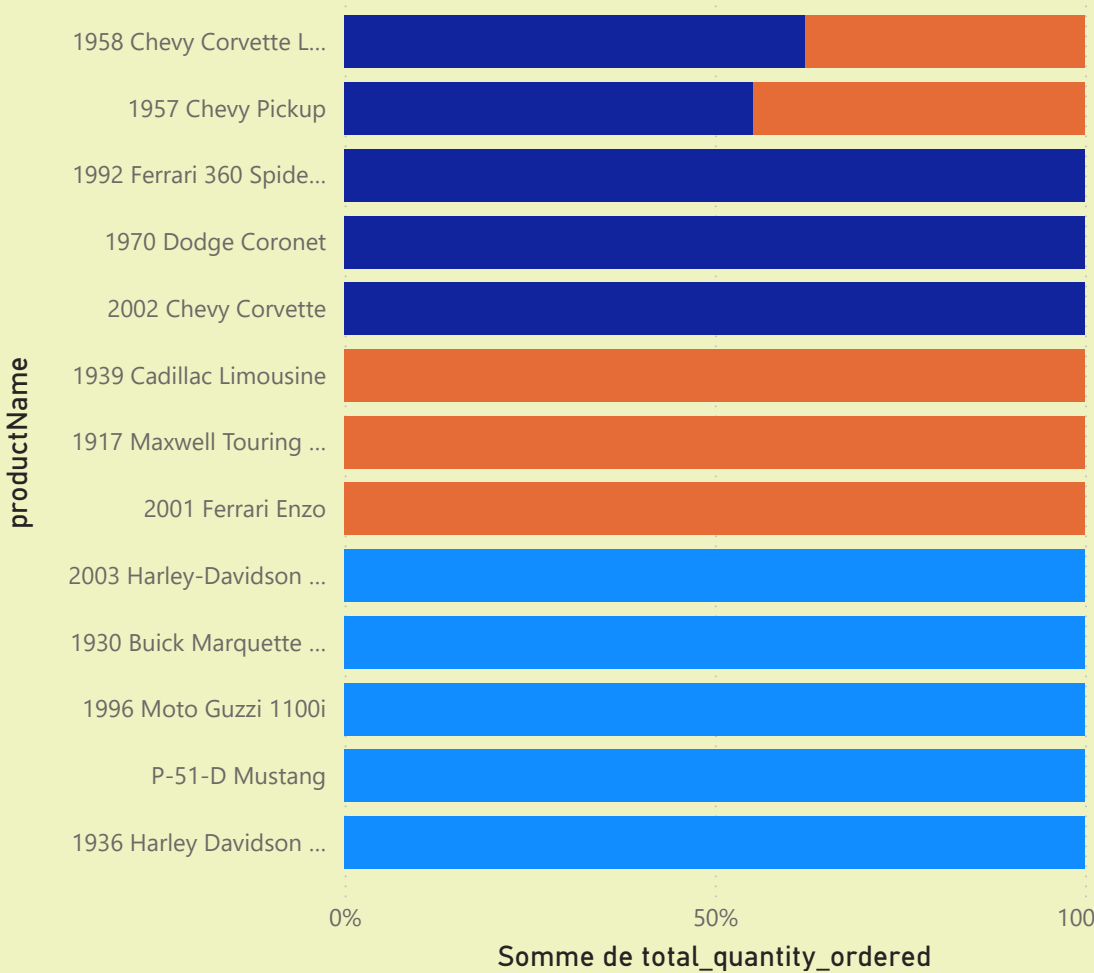


Top 10 produits en quantité vendus

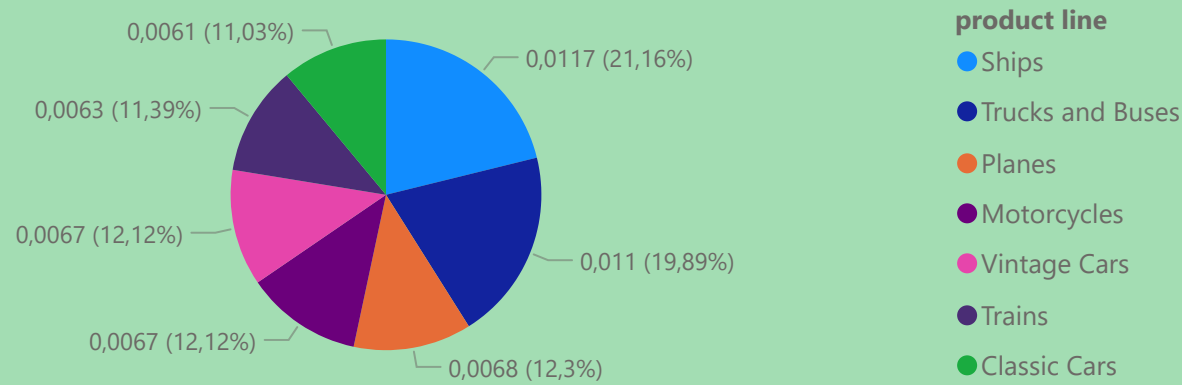


Top 5 des produits les plus achetés notre top 3 clients

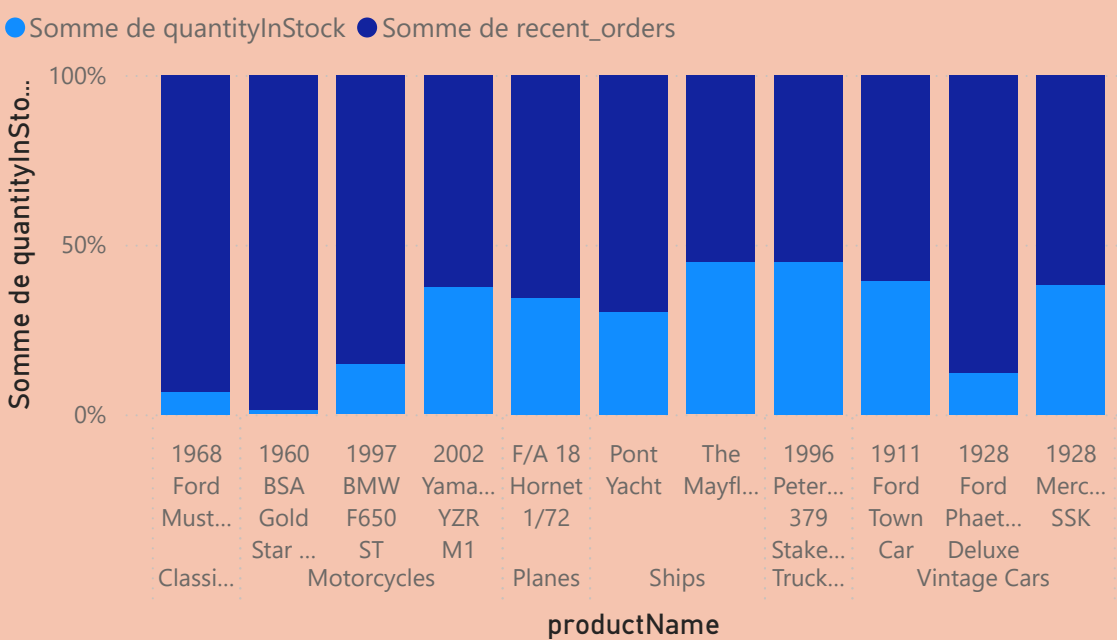
customerName ● Australian Collectors, Co. ● Euro+ Shopping Chan... ● Mini Gifts Distrib...



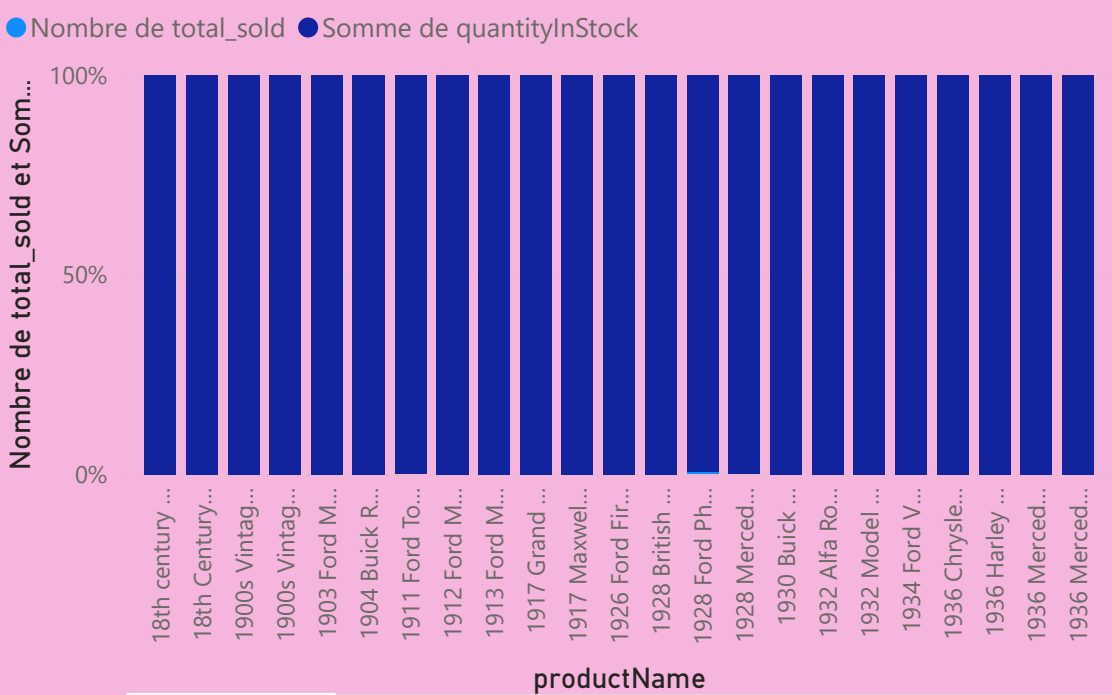
Catégories de produits avec la meilleure performance en stock



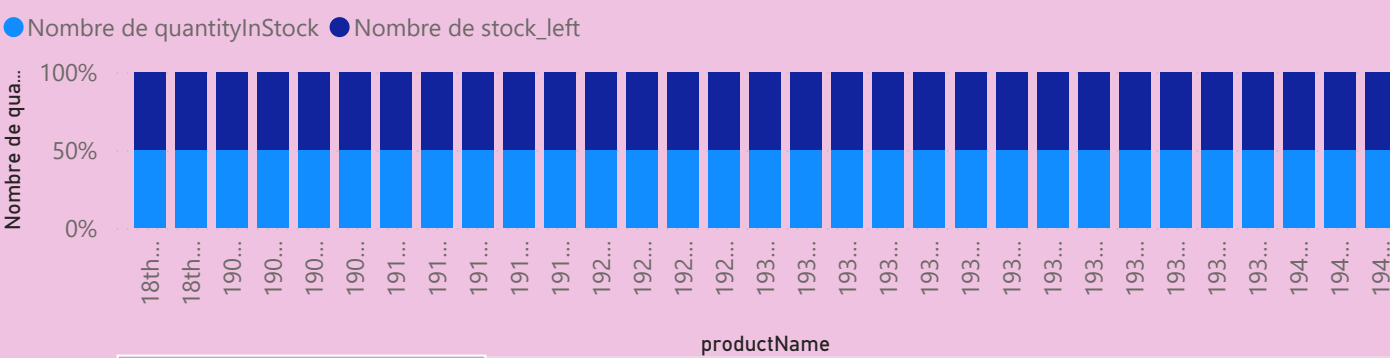
Produits en rupture de stock potentielle



Surproduction/ produits sous-performants

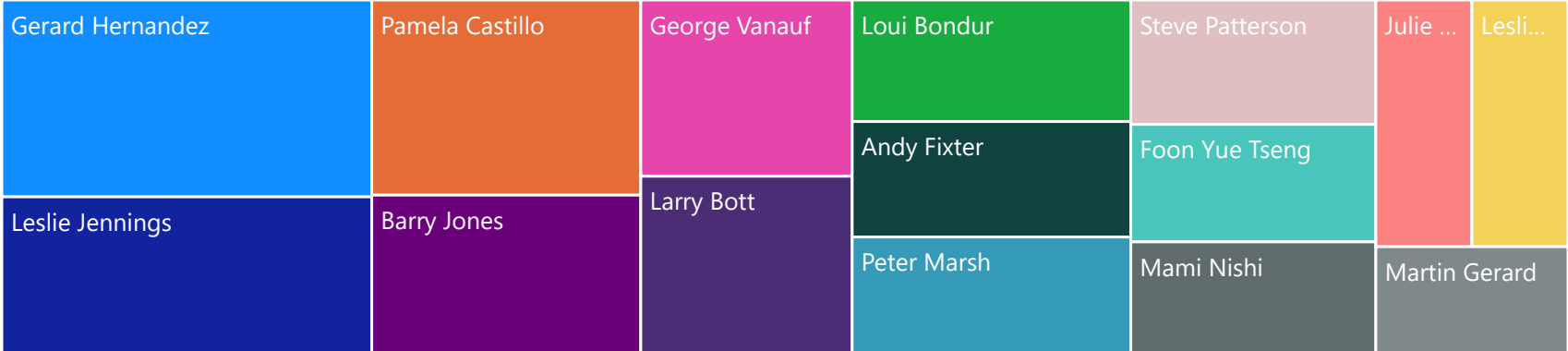


Surproduction/ produits sous-performants



Analyse des employés

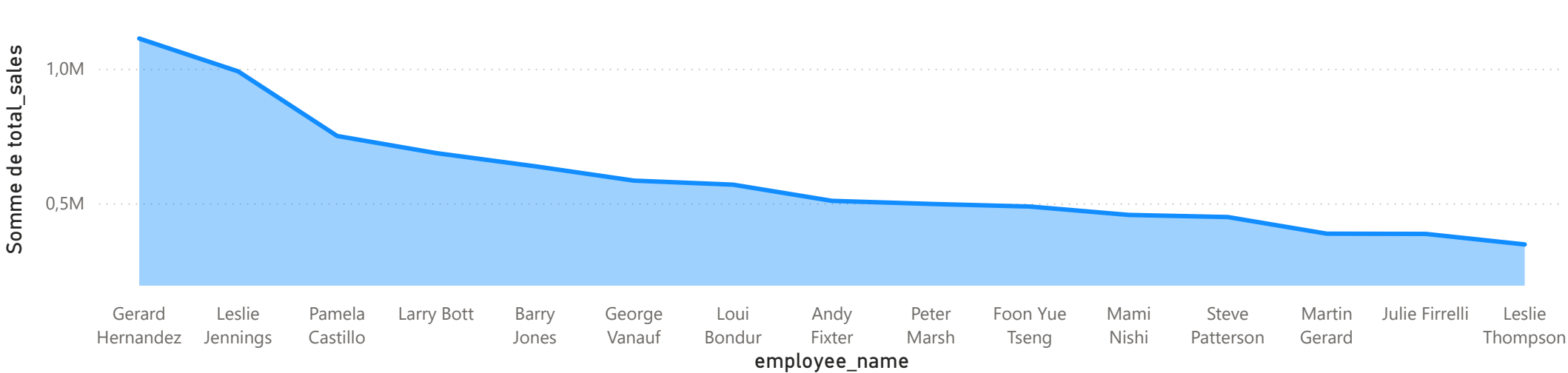
Meilleurs employés par nombre de commandes



Nombre de clients géré par employés



CA par employés



Recap & Recommandations

Classic cars catégorie de produit la plus rentable

USA marché le plus rentable (de loin)

Meilleur client Euro+ Shopping Channel -> espagnol

4e trimestre le plus rentable (explosion des ventes !)

Gerard Hernandez élu meilleur employé

Cibler nos marchés forts (USA, Espagne)

Conquérir de nouveaux clients dans les marchés à haut potentiel

Optimiser nos ventes en période de fête

- plus de stocks
- Mise en place de stratégies commerciales et marketing

Ou/et stratégie promotionnelle pour compenser les périodes creuses

Récompenser les meilleurs employés

Innover

- vente en NFT

PRODUITS

Top (FOCUS):

Classic cars

- 1992 Ferrari 360 Spider red
- 2001 Ferrari Enzo
- 1952 Alpine Renault 1300

Motocycles

- 2003 Harley-Davidson Eagle Drag Bike

Flop :

Sur production de Vintage cars

+ pas assez rentable :

- *1936 Mercedes-Benz 500K Special Roadster*
- *1939 Chevrolet Deluxe Coupe*

=> Ajuster la production