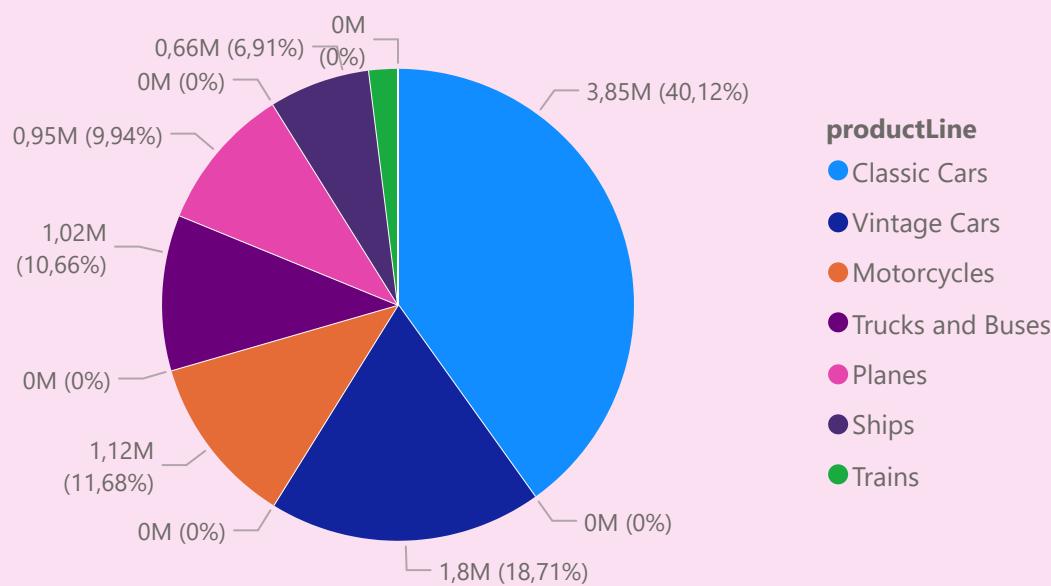


# Analyse tendance des ventes

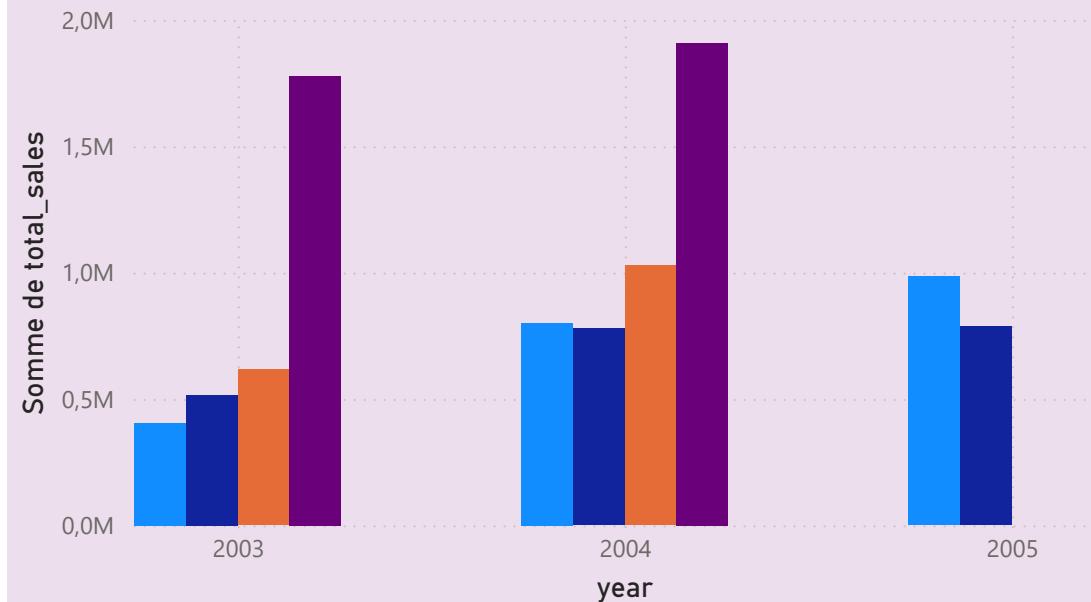


## Meilleurs ventes par catégorie de produits



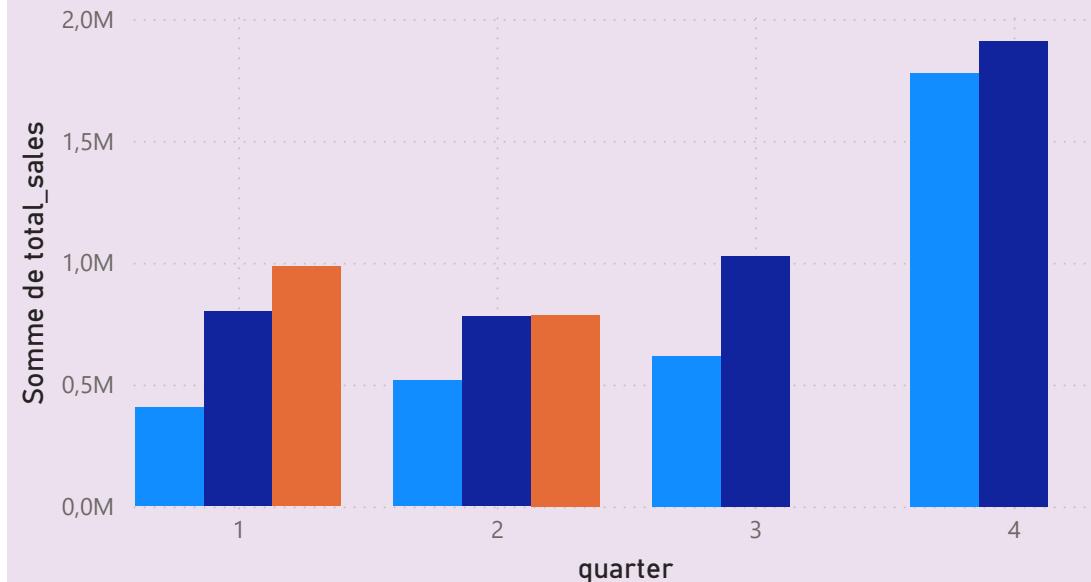
## Tendance des ventes par trimestre

quarter ● 1 ● 2 ● 3 ● 4

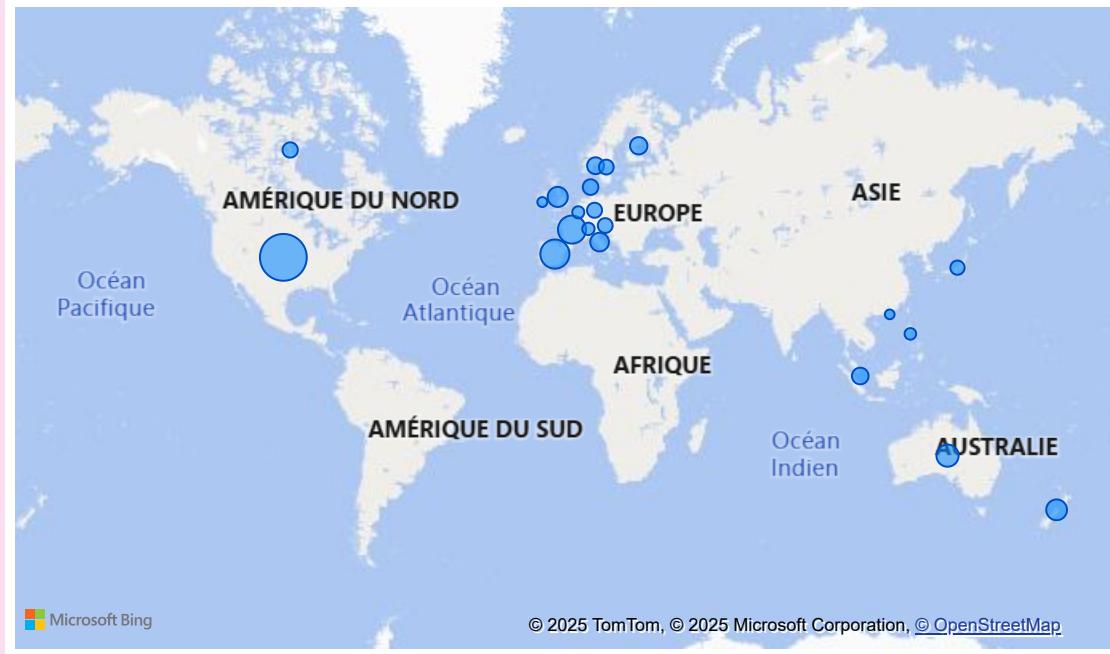


## Tendance des ventes par trimestre

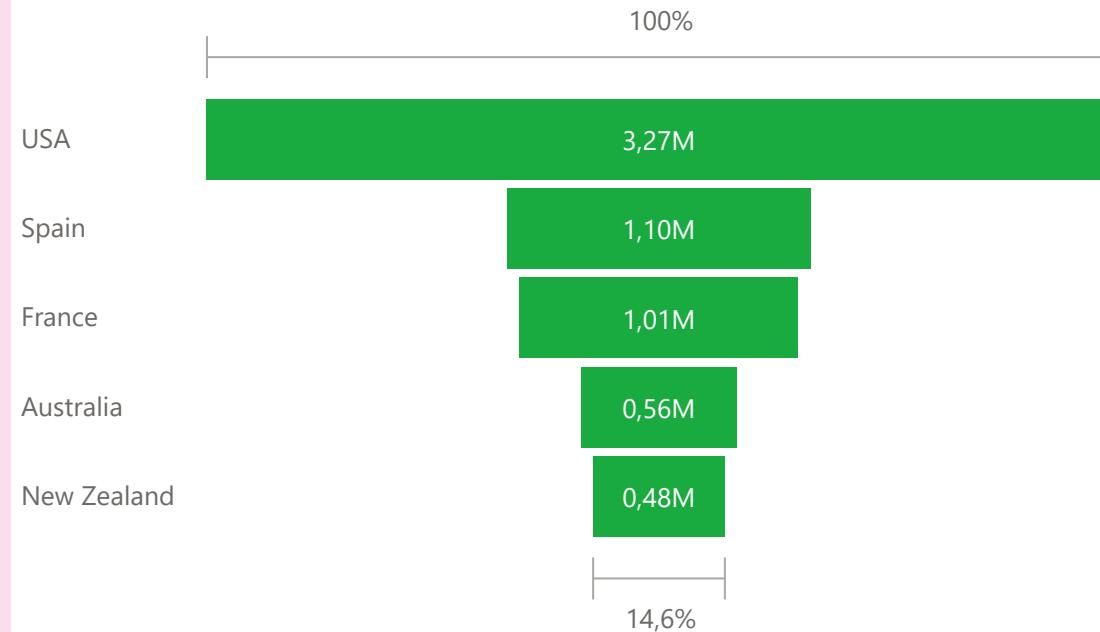
year ● 2003 ● 2004 ● 2005



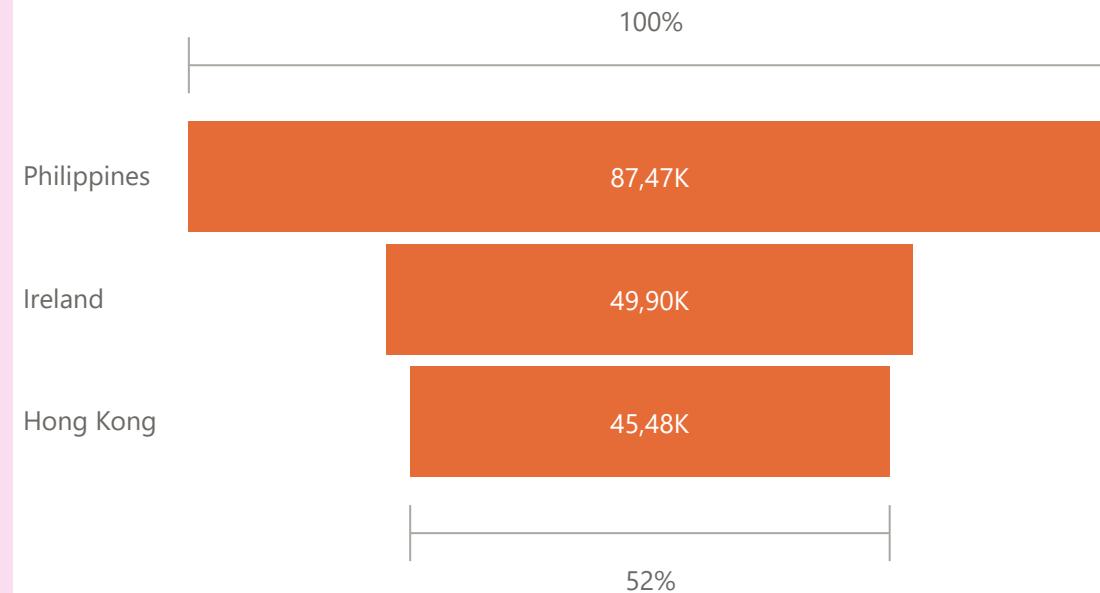
### Répartition géographique des ventes



### Nos marchés forts



### Nos marchés faibles



### Evolution des ventes dans nos marchés forts

year ● 2003 ● 2004 ● 2005

2,0M

Somme de total\_sales

0,0M

0,5M

1,0M

1,5M

USA

Spain

France

Australia

country

### Evolution des ventes dans nos marchés faibles

year ● 2003 ● 2004 ● 2005

100K

50K

0K

Somme de total\_sales

Switzerland

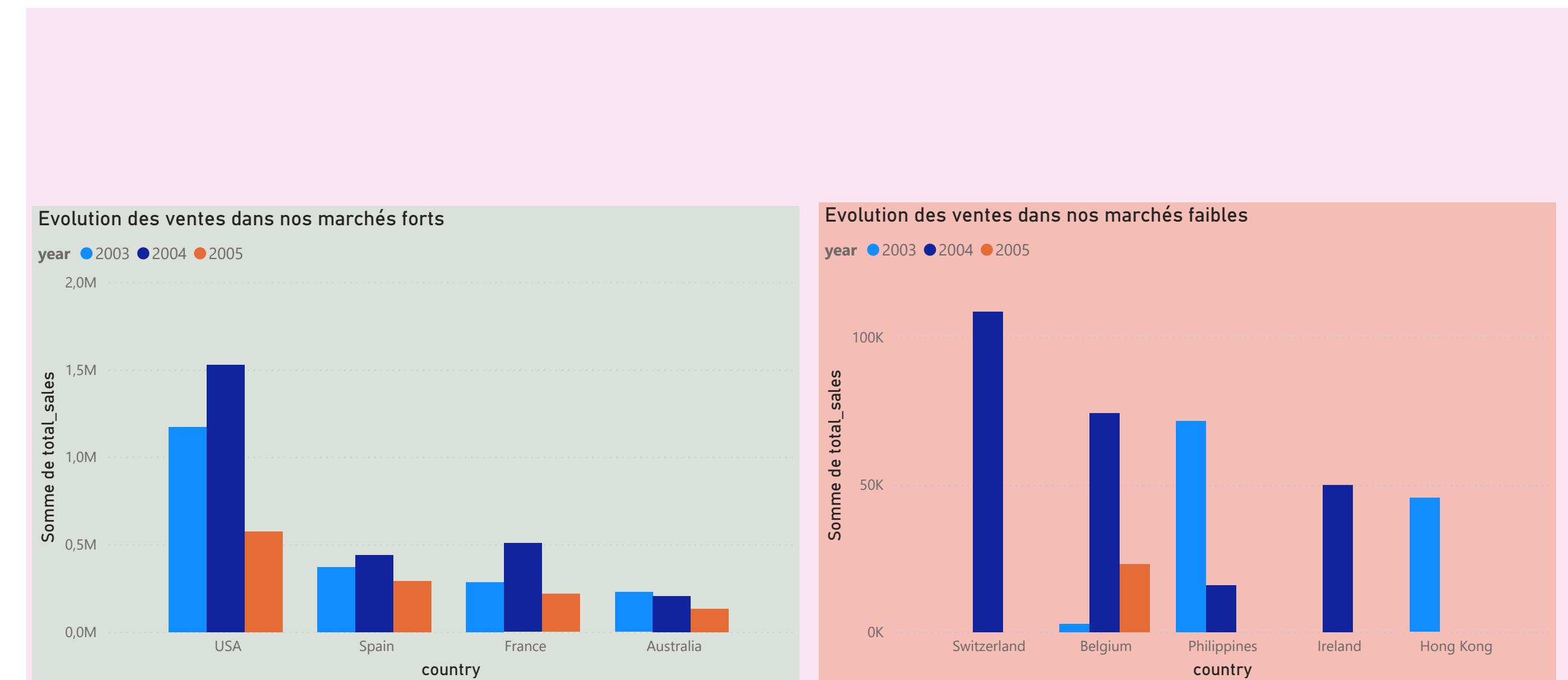
Belgium

Philippines

Ireland

Hong Kong

country



## Les clients les plus rentables

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



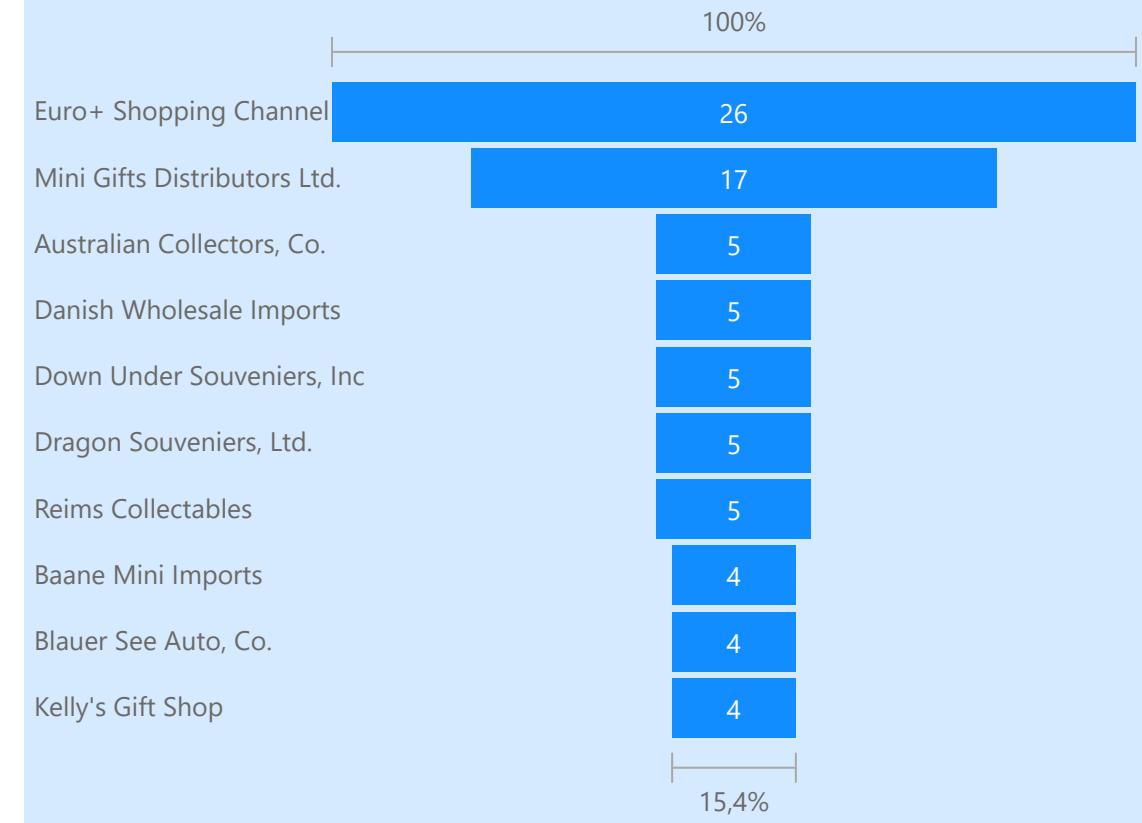
## Meilleurs clients par panier moyen

country ● Australia ● Belgium ● France ● UK ● USA



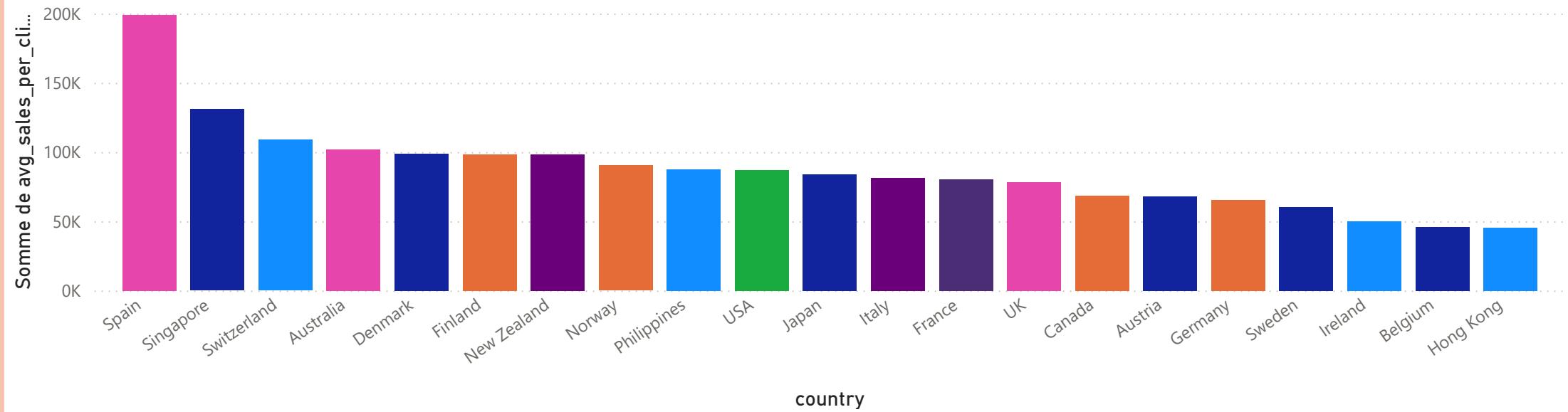
# Analyse des clients

## Meilleurs clients par nombre de commandes

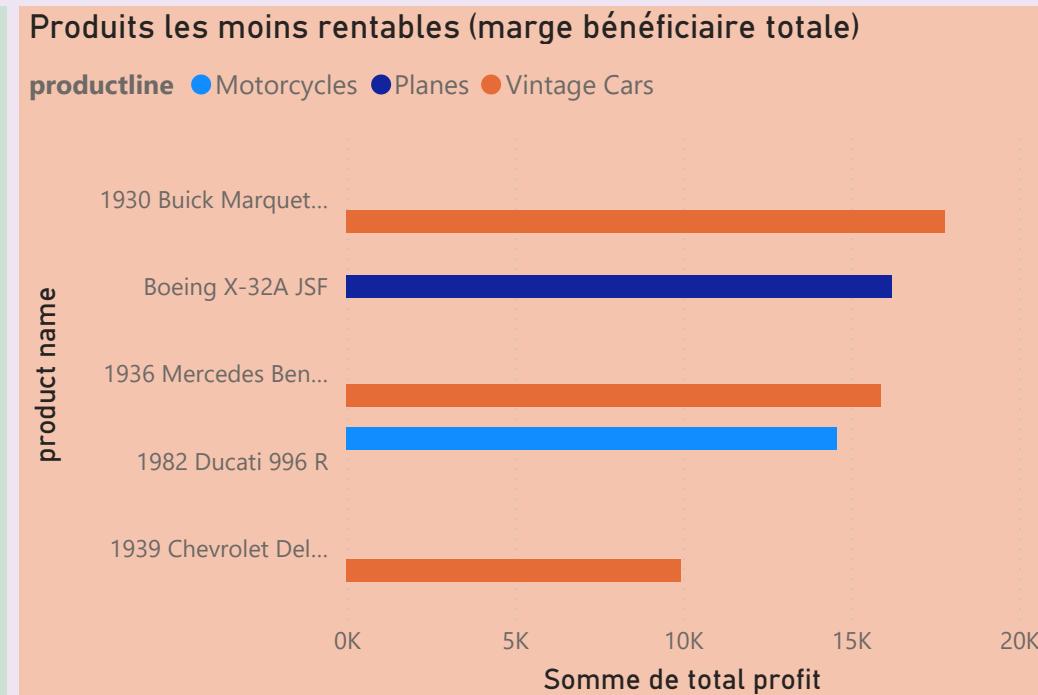
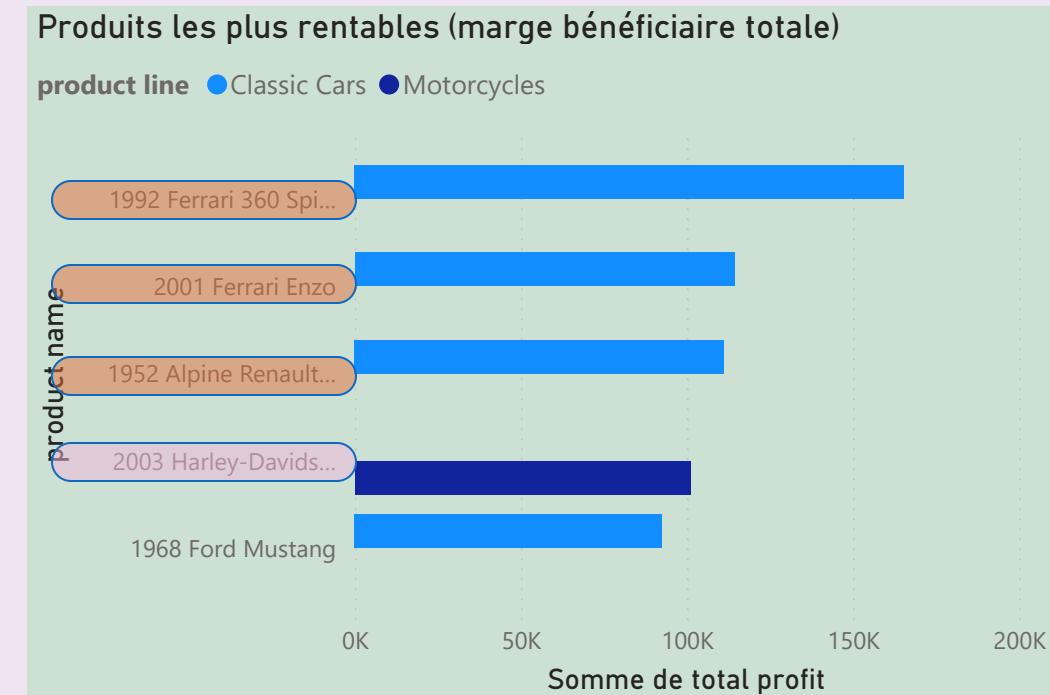
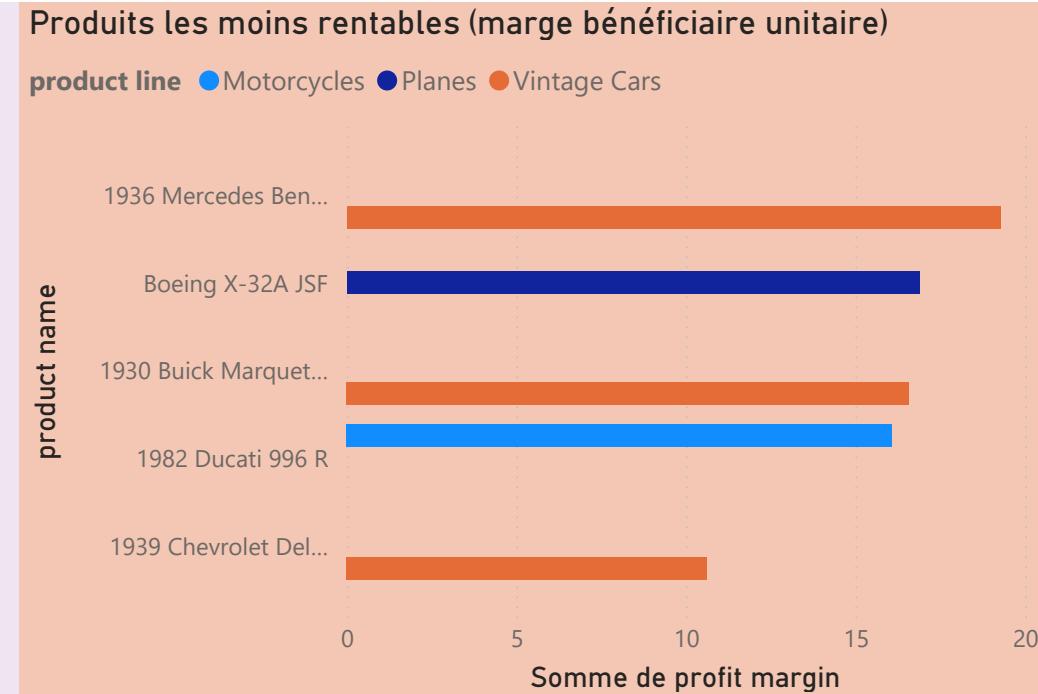
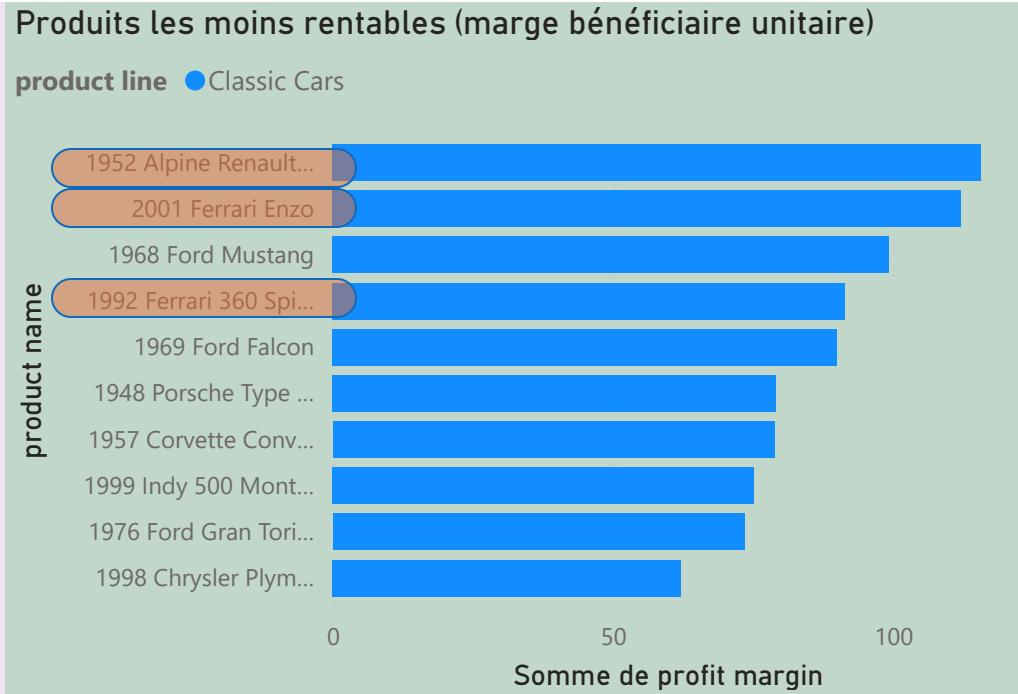


## Marchés potentiels

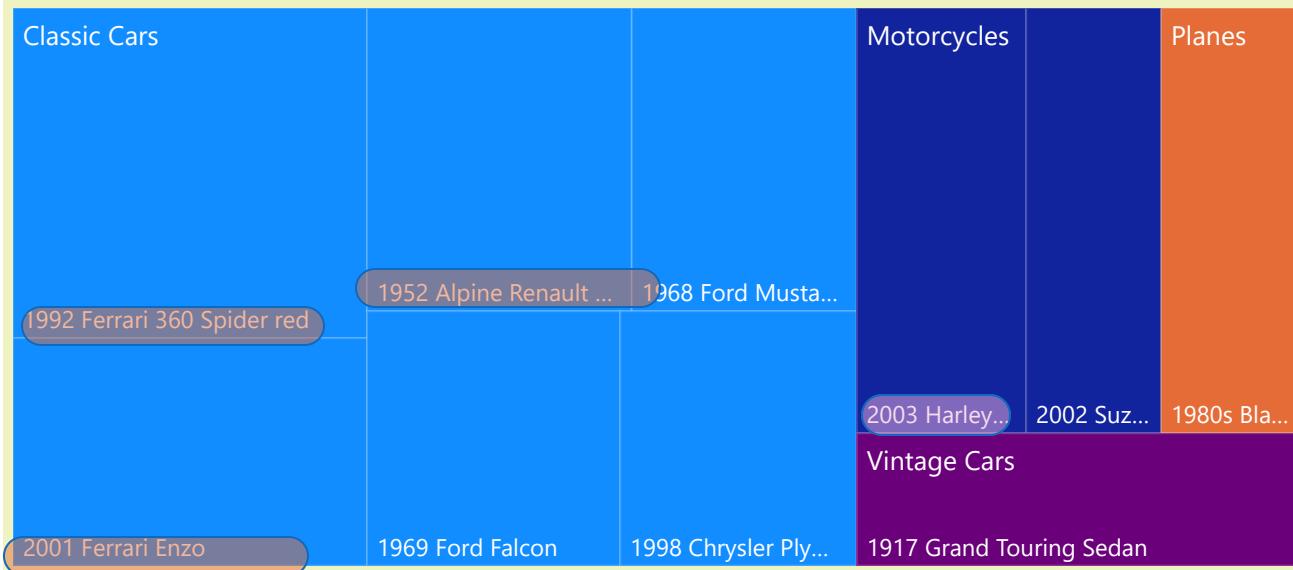
total\_clients ● 1 ● 2 ● 3 ● 4 ● 5 ● 12 ● 35



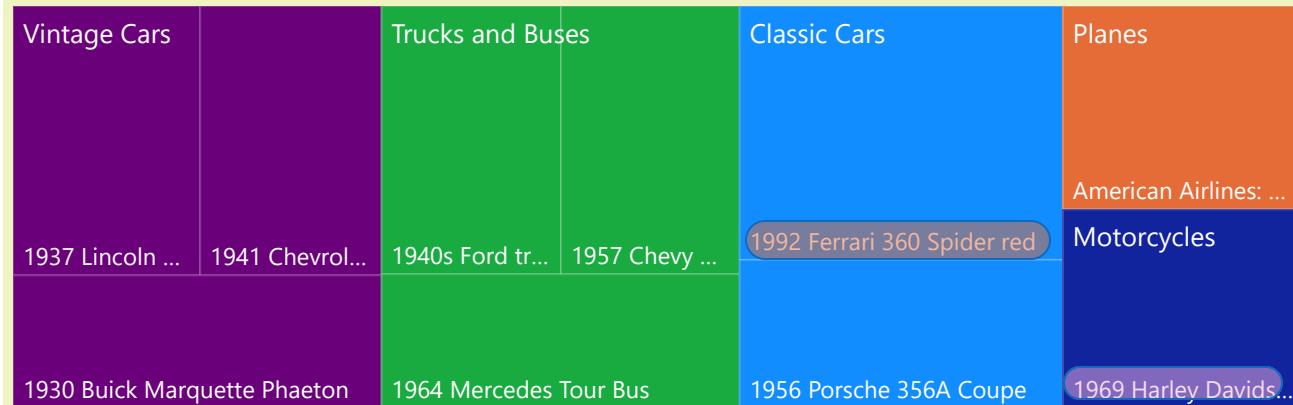
# Analyse tendances des produits



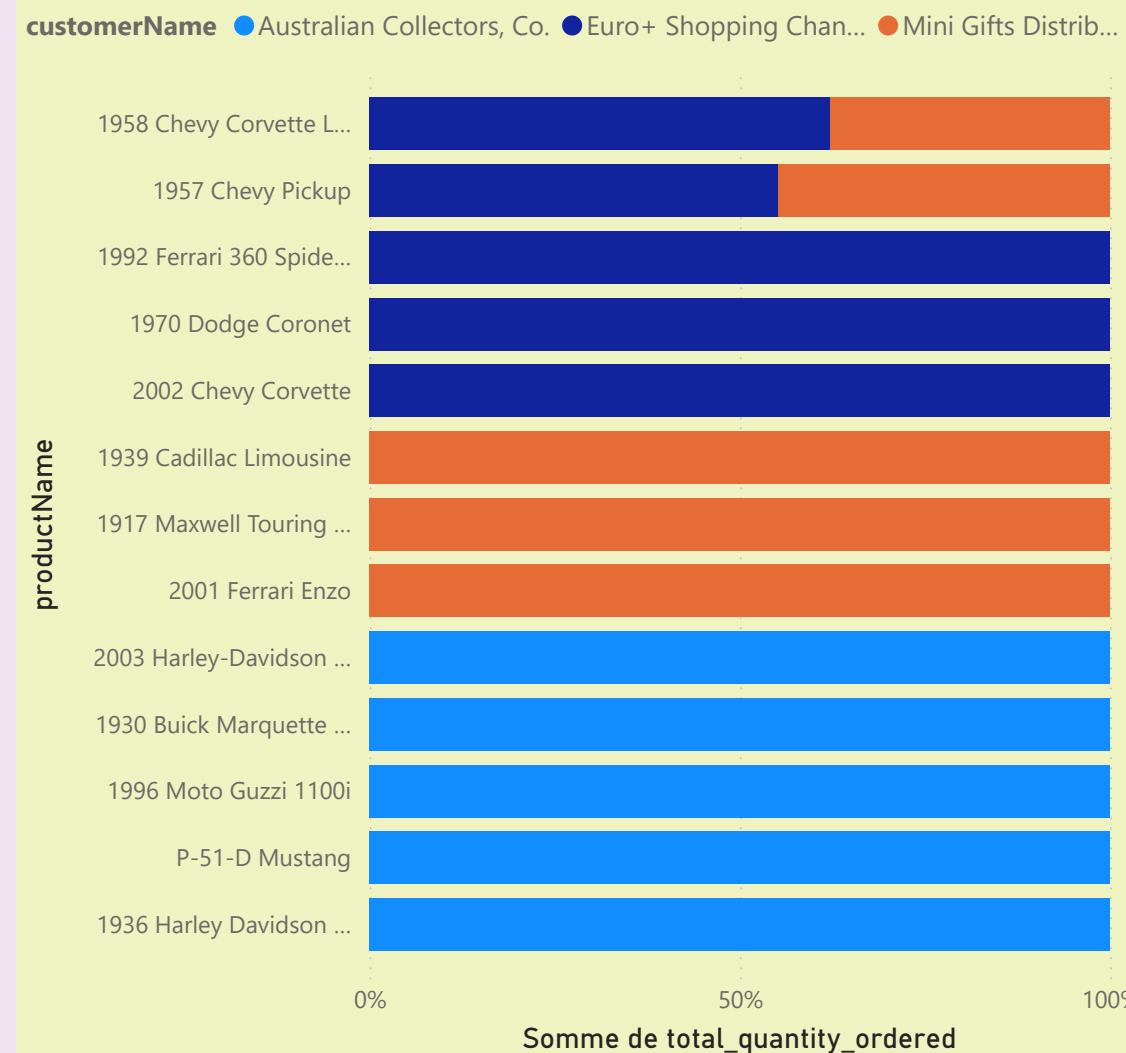
## Top 10 produits en CA



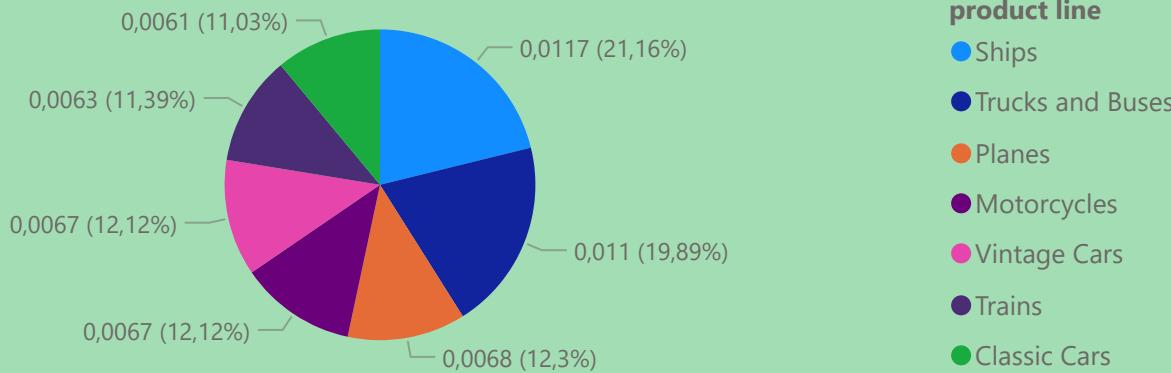
## Top 10 produits en quantité vendus



## Top 5 des produits les plus achetés notre top 3 clients



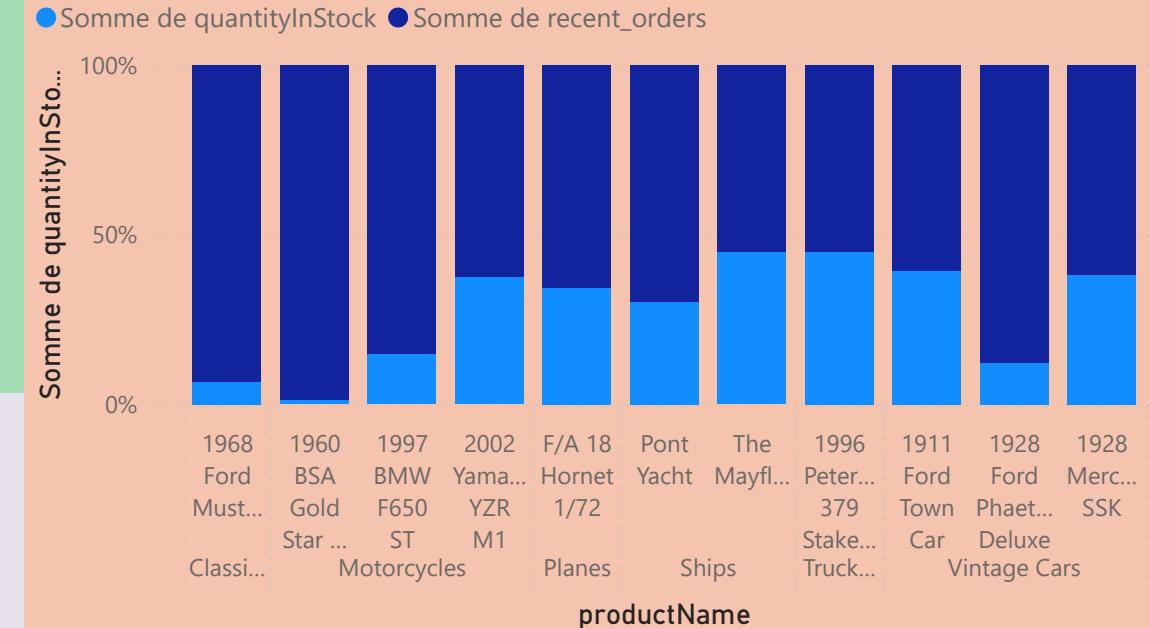
## Catégories de produits avec la meilleure performance en stock



### product line

- Ships
- Trucks and Buses
- Planes
- Motorcycles
- Vintage Cars
- Trains
- Classic Cars

## Produits en rupture de stock potentielle



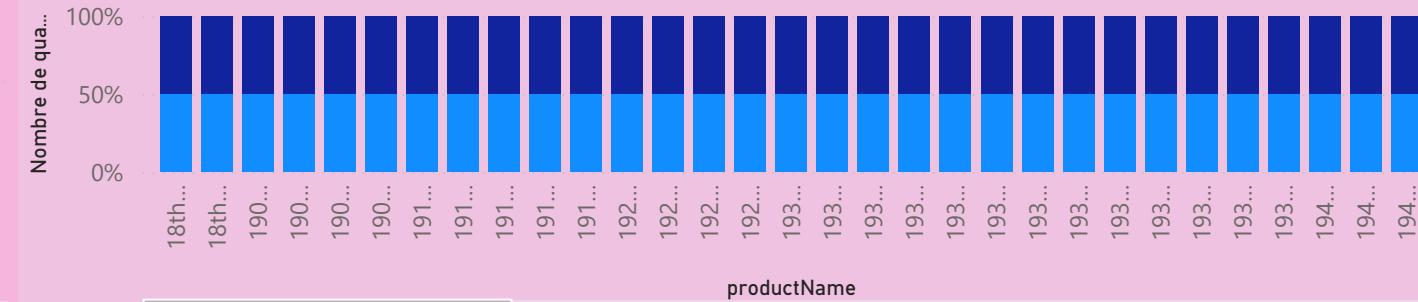
## Surproduction/ produits sous-performants

● Nombre de total\_sold ● Somme de quantityInStock



## Surproduction/ produits sous-performants

● Nombre de quantityInStock ● Nombre de stock\_left



# Analyse des employés

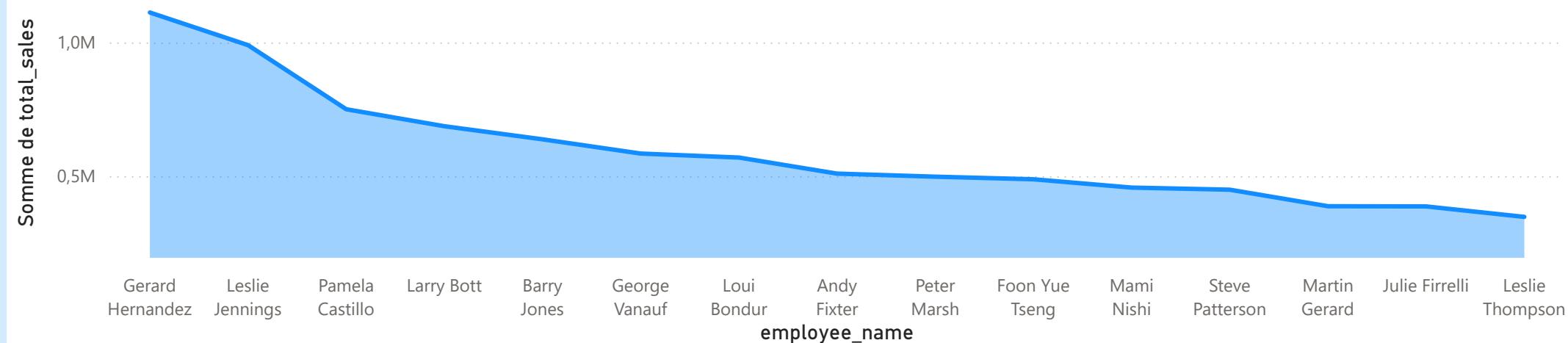
Meilleurs employés par nombre de commandes



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**