



Rapport d'analyse qualitative et quantitative

| | |
|--------------------------|----------|
| Méthode d'analyse | 2 |
| Résultats | 2 |
| Analyse quantitative | 2 |
| Analyse qualitative | 2 |
| Conclusion | 2 |

Méthode d'analyse

A partir des notes d'entretiens et de l'application existante, j'ai dégagé des problématiques que j'ai classées dans un tableau trello. J'ai ensuite défini un ordre de priorité pour les tâches et je les ai effectuées selon l'ordre établi.

Résultats

Analyse quantitative

| <i>Problématique</i> | <i>Solution mise en oeuvre</i> |
|--|--|
| <i>Rattaché les formations aux étudiants</i> | <i>Création d'un objet formations achetées qui relie les étudiants et les formations</i> |
| <i>Perte de temps pour décrémenter un champ nombre de places disponibles</i> | <i>Création d'un processus automatique sur le nouvel objet.</i> |
| <i>Champ statut de l'étudiant mis à jour manuellement</i> | <i>Création d'un processus automatique pour mettre à jour le statut de l'étudiant quand il achète une formation.</i> |
| <i>Manque de rapports</i> | <i>Création d'un rapport regroupant les étudiants par statut et mentors.</i> <i>Création d'un rapport avec les formations ayant un nombre de places supérieur à 0.</i> <i>Création d'un rapport regroupant les étudiants par statut.</i> <i>Création d'un rapport regroupant les formations par type et nombre de places restantes.</i> |

Analyse qualitative

Les rapports générés permettent d'un coup d'œil de cerner les statistiques demandées pour les commerciaux. Ils permettent aussi d'évaluer le taux de transformation des prospects en clients et ainsi améliorer la stratégie commerciale de l'entreprise.

L'automatisation des deux processus permet un gain de temps d'environ une demi-heure et évite ainsi les erreurs de saisie. Il permet un meilleur suivi et une amélioration de la qualité du service client ce qui devrait augmenter le nombre de celui-ci.

Créer le nouvel objet formations achetées permet d'adapter le modèle de données à la demande et ainsi une meilleure cohérence des données ainsi que l'automatisation des processus.

Conclusion

Les améliorations mises en place permettent une meilleure cohérence des données, ainsi qu'un gain de temps pour les commerciaux et un suivi statistique de meilleure qualité. Cela entraîne un gain de temps et d'argent pour l'entreprise que l'on peut estimer à environ 30%. Cela permet aussi d'améliorer la stratégie commerciale de l'entreprise en ayant un meilleur suivi du taux de transformation des prospects en clients.