**Gestion des entrepôts de données**

William BELLON & Guillaume REAULT

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Nom | Tables utilisées | Description |
| 1er KPI | CA mensuel actuel | Orders(date, montant total) | Visualiser l’état de l’entreprise dans le mois en termes de ventes avec comparaison avec les 12 derniers mois |
| 2eme KPI | Panier moyen | Orders(montant total) | Connaitre les habitudes clients et donc si l’entreprise s’oriente vers la qualité, la quantité ou la qualité. Avec également une comparaison avec les mois précédents. |
| 3eme KPI | Top produit le plus vendu | Order\_items(quantité) | Visualiser les produits interessant a mettre en avant sur leur site ou bien à dériver dans plusieurs nouvelles versions. Également y mettre un flop pour connaitre les produits à changer ou a développer différement. |
| 4eme KPI | Taux de fidélisation client | Orders(ID client), Customers(ID) | Mesurer l’état de la fidélisation client et par la suite mettre en place des actions pour l’améliorer ou simplement la maintenir. Faire un diagramme pour visualiser le nombre de 2ème,3ème etc commandes |
| 5eme KPI | Répartition du CA par pays | Orders(ID client, montant total), Customers(ID, pays) | Connaitre ses pays cibles et développer par la suite son plan d’action autour de celui-ci. Également insérer en infobulle les articles les plus vendus dans chaque pays pour encore mieux connaitre sa clientèle. |