



Business case: Bose

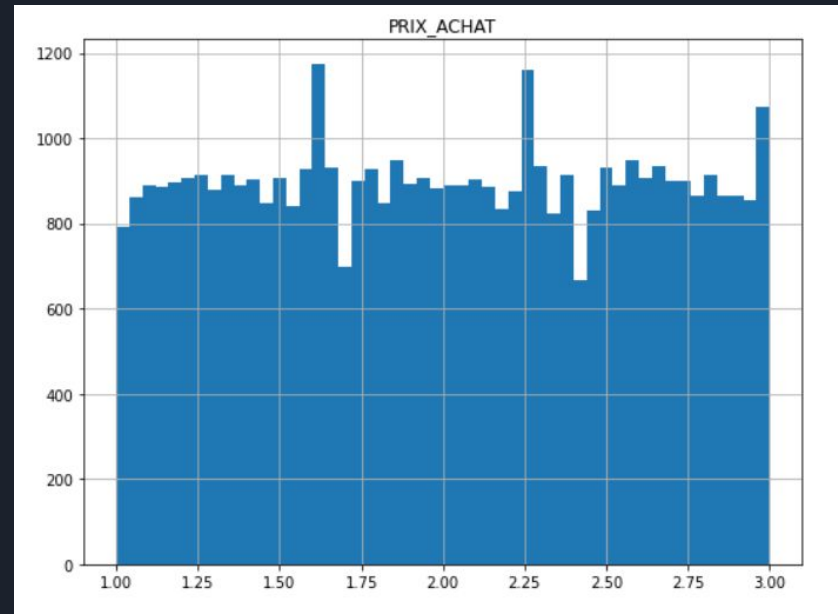
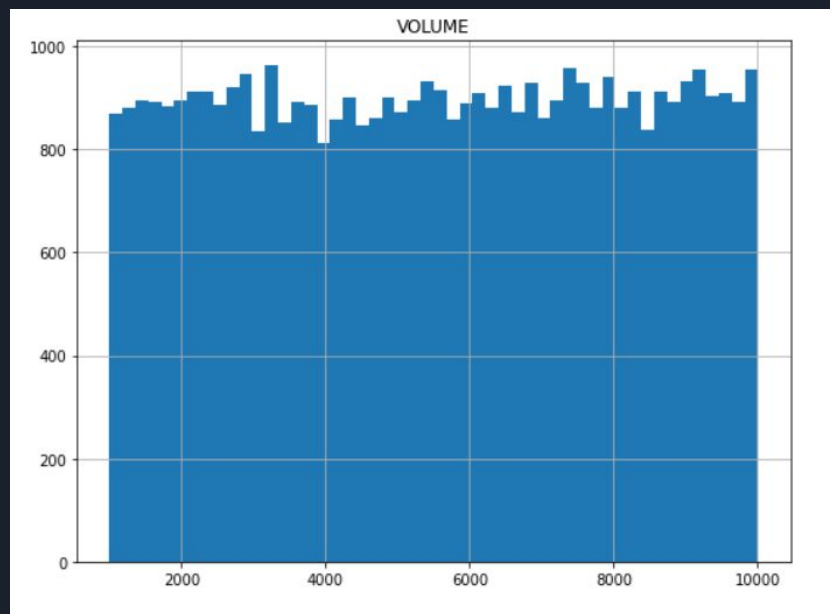
Riswane MARICAR
Amine MOHACHTOU

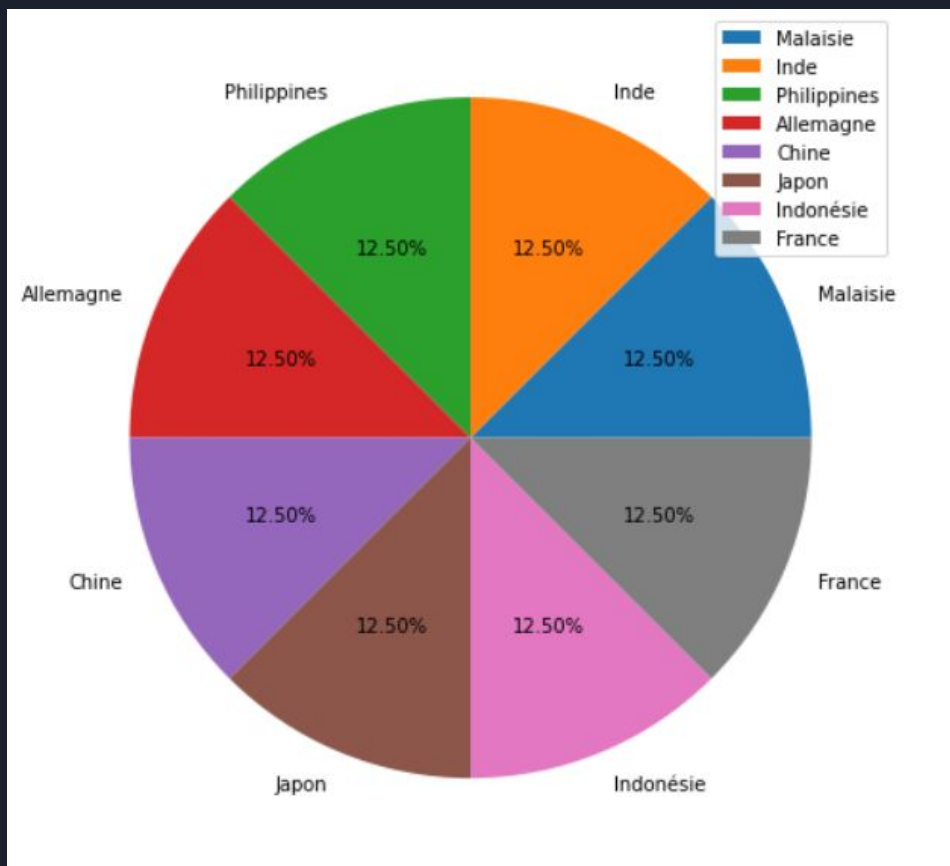


Problématique

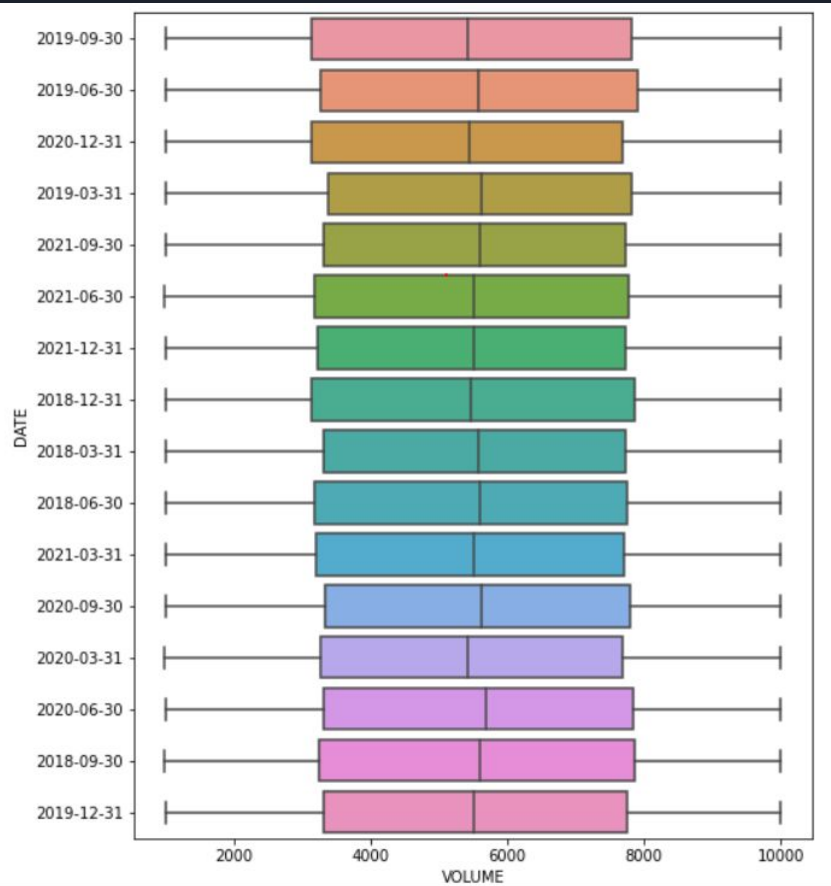
Bose Automotive n'est pas rentable sur le segment de marché des fournitures de kit multimédia pour les constructeurs automobiles

→ Nous avons exploré les données de ventes et d'achat à notre disposition pour comprendre d'où vient le problème de rentabilité

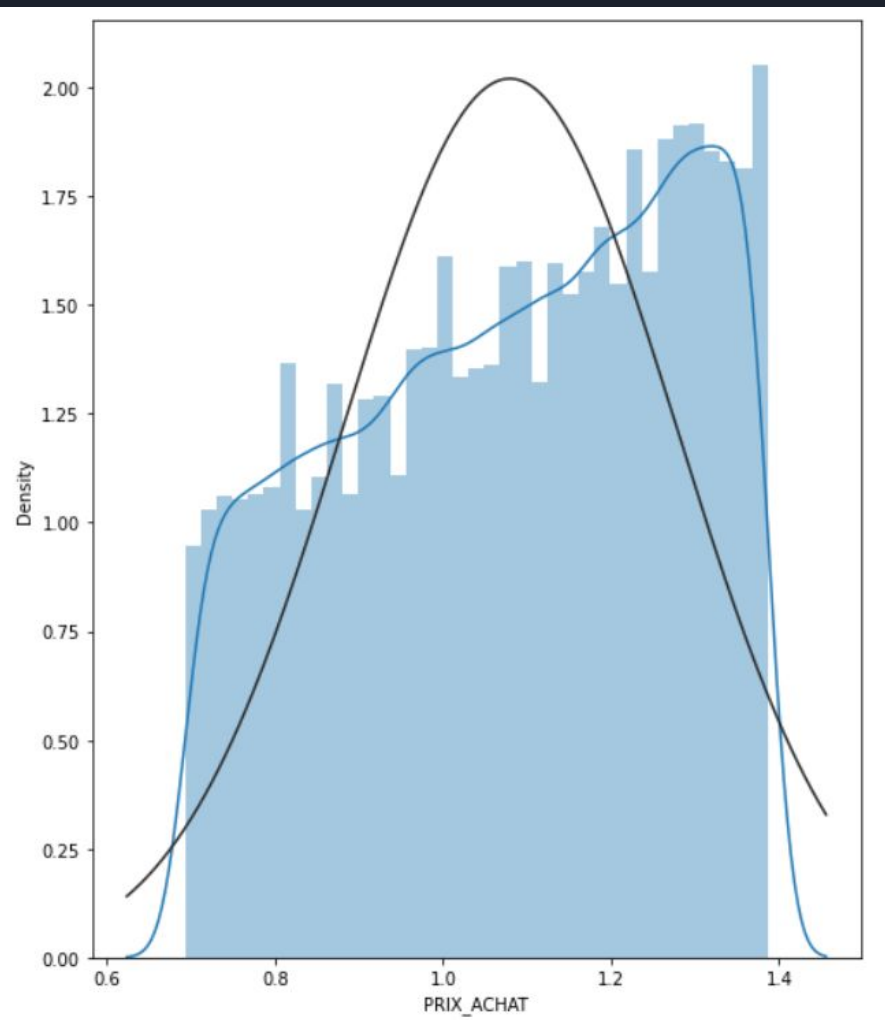


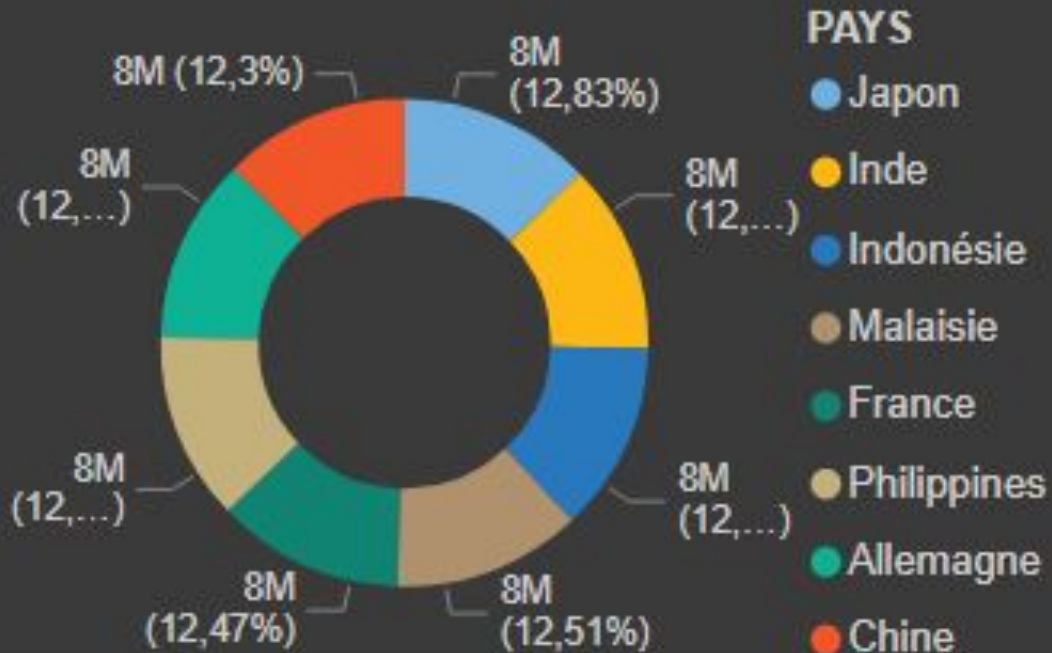


Répartition des parts
de ventes en fonction
du pays



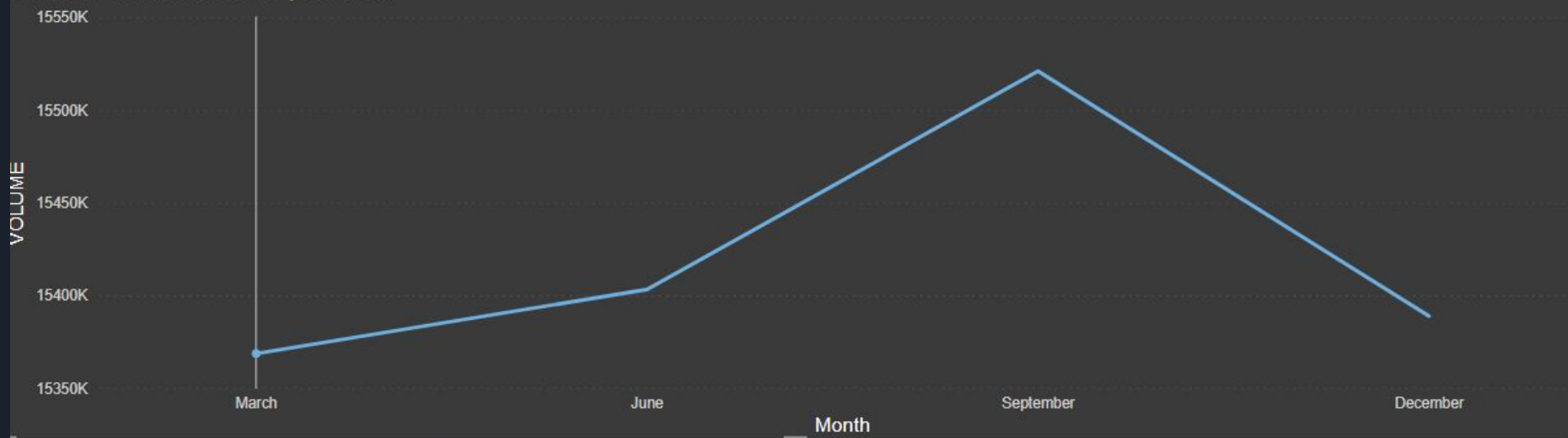
Boîte à moustache de
volumes de vente en fonction
de la date
⇒ observation : pas d'outliers



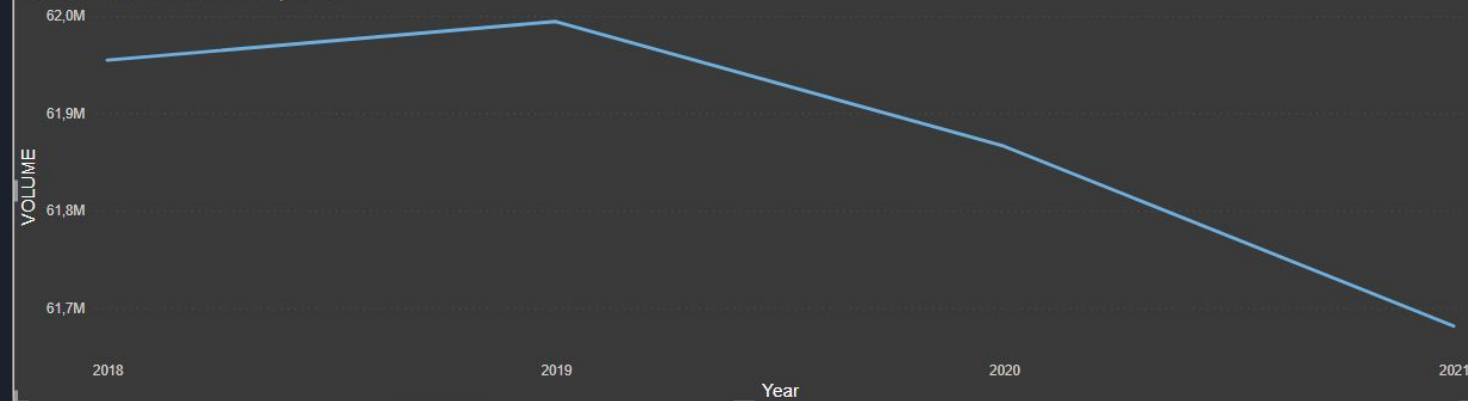


Volume et nombre de prix
par pays
⇒ répartition quasi égale

VOLUME et Premier PAYS par Month



VOLUME et Premier PAYS par Year



PRIX_ACHAT par DATE et RESPONSABLE_ACHATS

RESPONSABLE_ACHATS ● Annice Engler ● Christine Gilbert ● Domonique Pierucci ● Laure Pomerleau ● Magnolia Binet ● Tristan Veronneau ● Vincent Abril

