



# TILLER

by  sumup®

## Création de tableau de bord automatisé - outil de pilotage opérationnel -



par Adrien Da Silva, Alix Maynard, Caroline Beltran et Pedro Mangas

# Sujet et problématique



## Tiller by Sumup

Logiciel de caisse tactile

Écosystème innovant et complet (paiement, réservations, suivi et analyse...)

Spécialisé dans la restauration



## Contexte et problématique

Pas assez d'outils analytiques intégrés à la plateforme

Besoin de suivi d'activité côté client



## Solution et objectifs

Tableau de bord interactif, clair et synthétique

Identification simplifiée des leviers d'optimisation

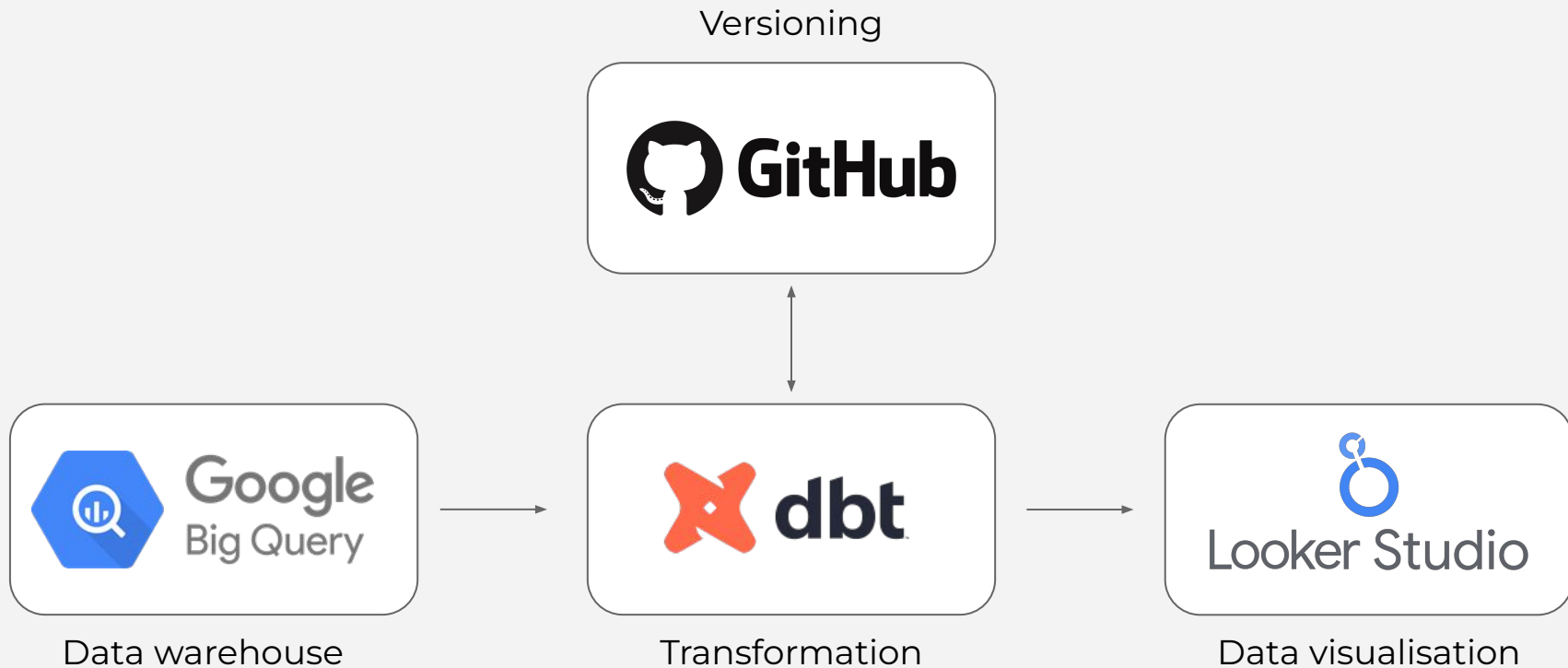
Fidélisation des clients Tiller



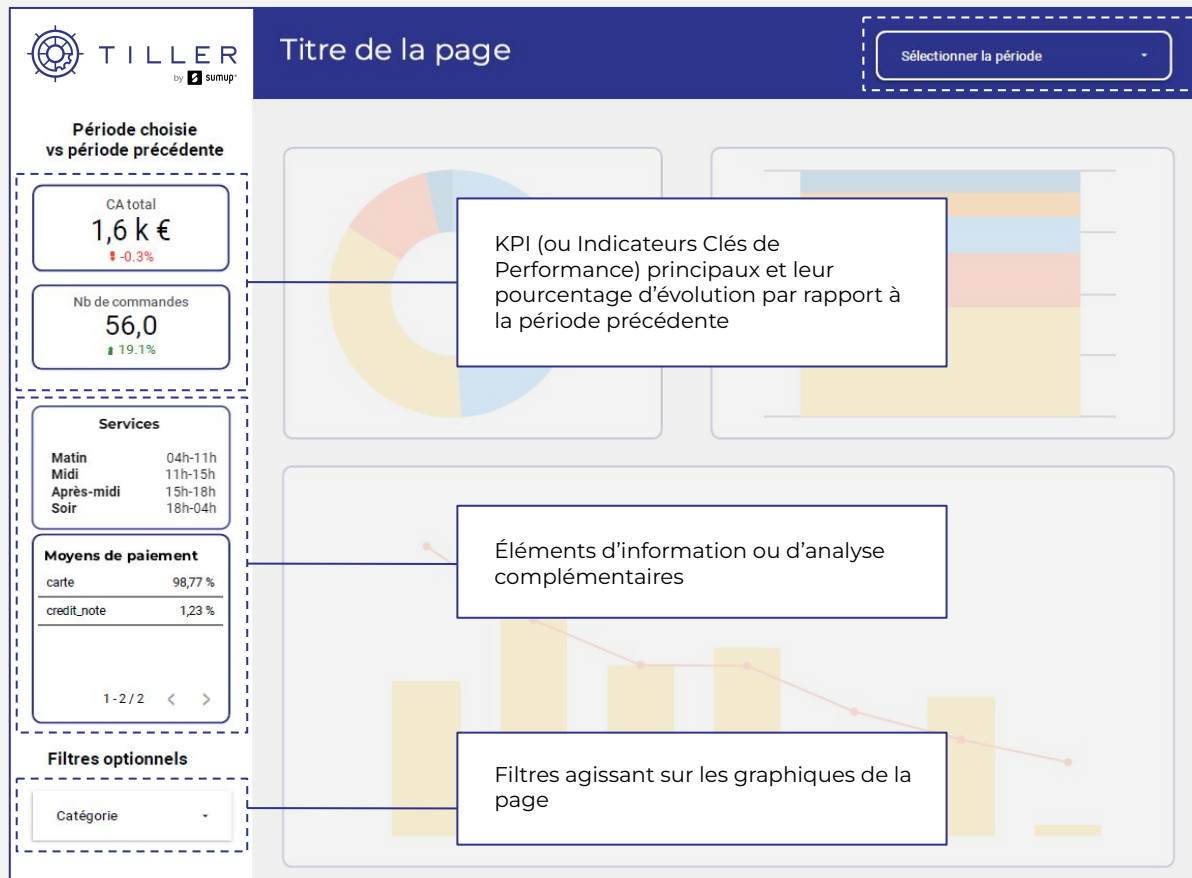
# Sommaire

1. Data stack choisie pour le projet
2. Interface du tableau de bord
3. Fonctionnalités
4. Présentation des différentes pages du rapport
  - 4.1. Chiffre d'affaires et commandes
  - 4.2. Etude des services
  - 4.3. Analyse des catégories et produits
  - 4.4. Sur place et en livraison
  - 4.5. Focus promotion
5. Leviers potentiels d'optimisation des profits
6. Recommandations
7. En route pour la V2

# Data stack choisie pour le projet



# Interface du tableau de bord



Le sélecteur de date ouvre un calendrier permettant de définir le début et la fin de la période analysée. La période choisie est répercutée sur le dashboard complet.

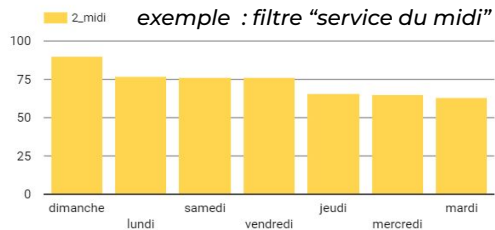
La présence ou non de certains éléments dépend de la page et de la thématique abordée, de même que les KPI affichés

# Les fonctionnalités du tableau de bord

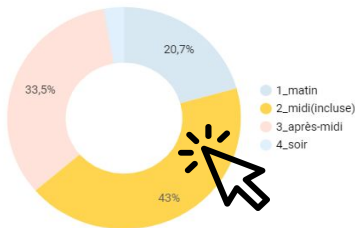
## Filtrer sur les graphiques

Cliquer sur un élément d'un graphique filtre la page en fonction de l'élément

Nombre de commandes par service

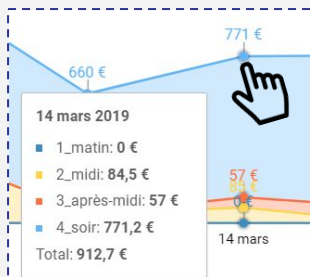


Proportion du CA par service

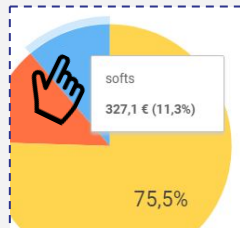


## Survoler les graphiques

Survoler les graphiques avec le curseur permet d'accéder à des informations détaillées



Exemple 1 :  
Survoler un point  
montre sur la  
journée le détail  
des revenus par  
service et le total



Exemple 2 :  
Survoler la  
catégorie donne le  
montant du  
chiffre d'affaires

## Changer l'ordre

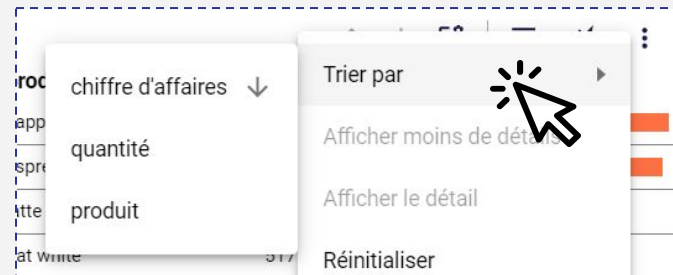
Utiliser le menu indiqué trie le graphique par un élément choisi

Classement produits au global

produit	chiffre d'affaires	quantité
1. cappuccino	1,5 k	301
2. espresso	843	281
3. latte	730,8	127
4. flat white	517	94
5. 1 - allongé	474	158

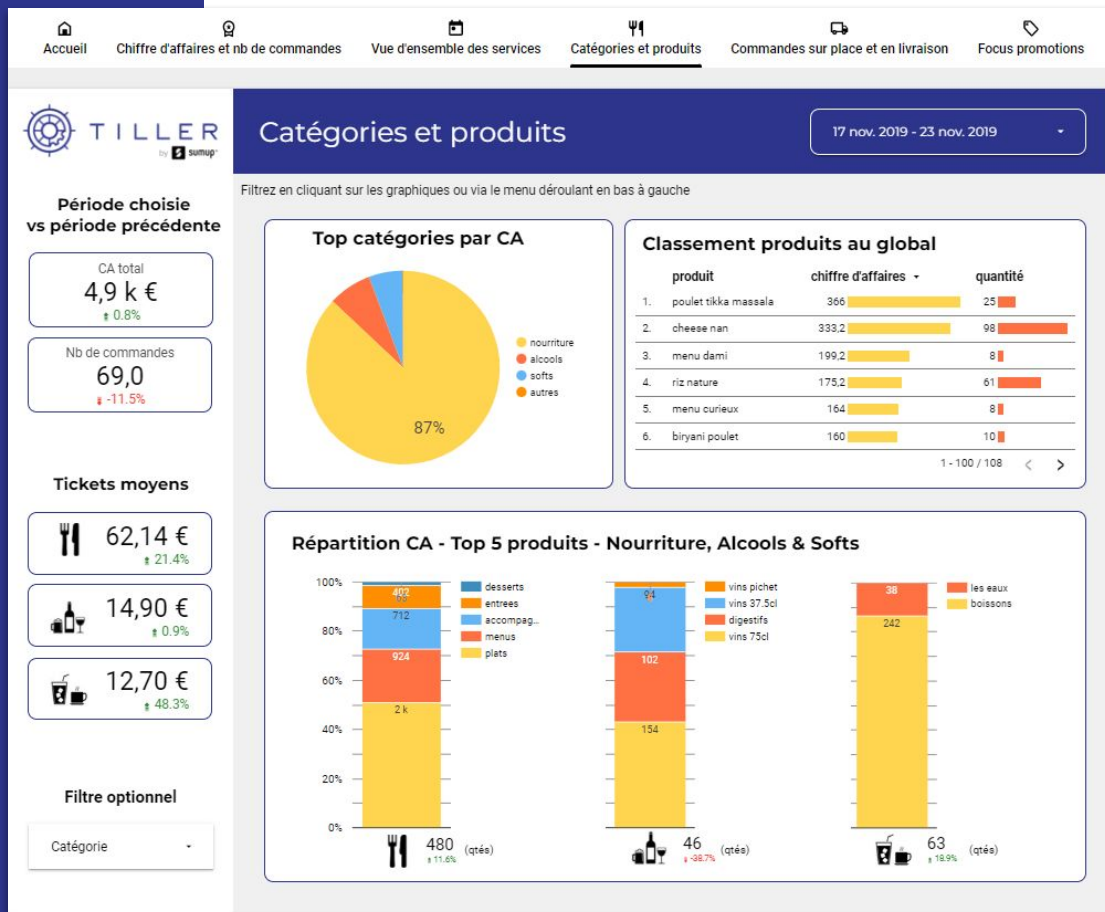
1 - 100 / 142

Sélectionner à nouveau l'élément de tri permet de passer d'un ordre croissant à décroissant (et inversement)



# Présentation des différentes pages du rapport

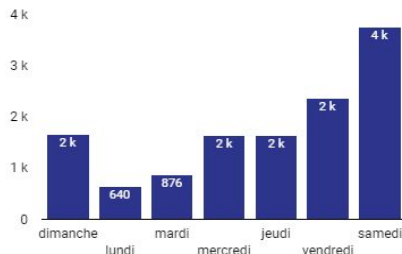
## - Tableau de bord Tiller -



# Chiffre d'affaires et commandes

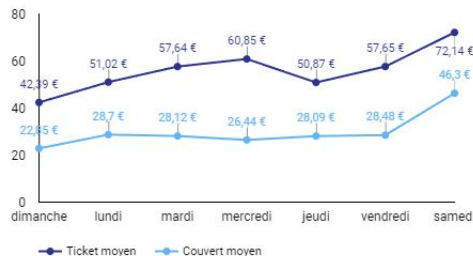
1

## Nombre de clients par jour



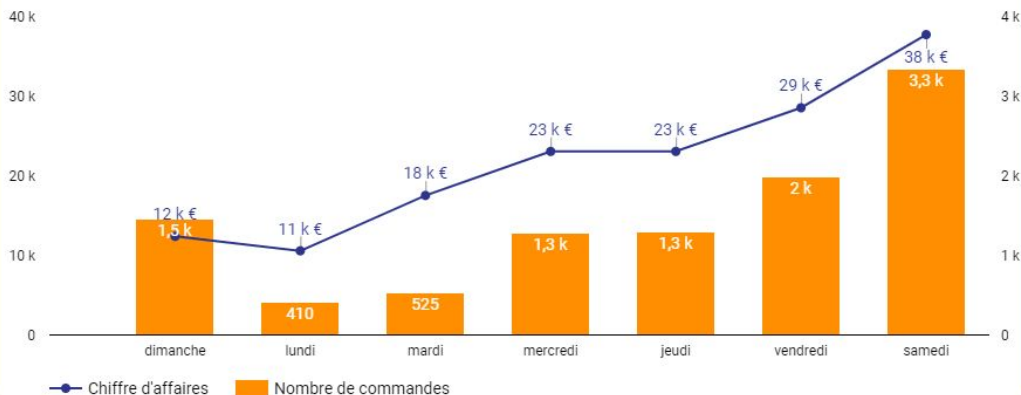
2

## Ticket moyen vs couvert moyen



3

## Chiffre d'affaires vs nombre de commandes



## 1. Nombre de clients par jour

Évolution du nombre de clients servis sur la semaine en fonction de la période sélectionnée

## 2. Ticket moyen vs couvert moyen

Évolution sur la semaine du :

- Ticket moyen (dépense moyenne par commande)
- Couvert moyen (dépense moyenne par client)

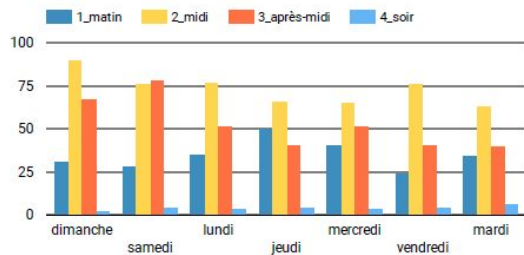
## 3. Chiffre d'affaires vs nombre de commandes

Évolution sur la semaine du chiffre d'affaires (échelle de gauche) et du nombre de commandes passées (échelle de droite)

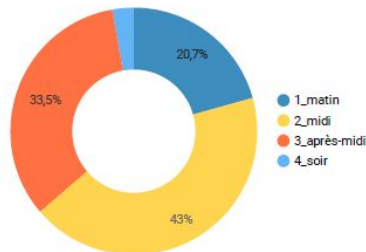


# Vue d'ensemble des services

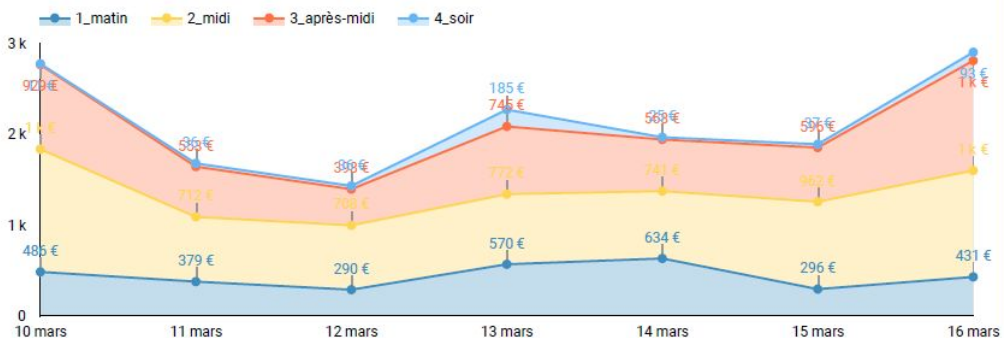
## 1 Nombre de commandes par service



## 2 Proportion du CA par service



## 3 Chiffre d'affaires par service



### 1. Nombre de commandes par service

Répartition des commandes par jour et par service :

- matin (04h-11h)
- midi (11h-15h)
- après-midi (15h-18h)
- soir (18h-04h)

### 2. Proportion du CA par service

Répartition du chiffre d'affaires par service sur la période sélectionnée en pourcentage du total

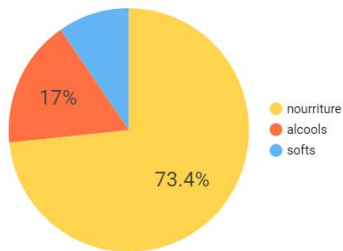
### 3. Chiffre d'affaires par service

Revenus détaillés par jour et par service

Survoler un point du graphique permet de visualiser en un coup d'œil les chiffres de la journée par service, mais également le chiffre d'affaires total du jour

# Analyse des Catégories et Produits

## 1 Top catégories par CA

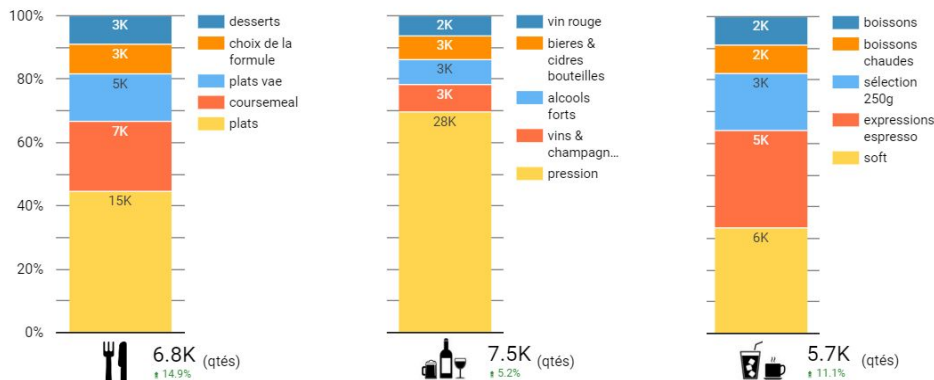


## 2 Classement produits au global

produit	chiffre d'affaires	quantité
1. salade thai	348	24
2. cheeseburger les entret...	224	14
3. gravlax saumon	224	14
4. entrée - plat	166.8	12
5. plat - dessert	152.9	11
6. tartare classic	145	10

1 - 80 / 80 < >

## 3 Répartition CA - Top 5 produits - Nourriture, Alcools & Softs



## 1. Vision globale - Répartition du CA

Répartition du CA par catégorie de produits sur la période sélectionnée

Poids en pourcentage du total (dans le graphique)  
CA en valeur (en survolant le graphique)

## 2. Classement des meilleurs produits (CA / qtés)

Classement global des produits en fonction du chiffre d'affaires réalisé et des quantités vendues

Ce classement regroupe l'ensemble de l'offre en permettant de voir les "tops" et les "flops"

## 3. Vision détaillée - Top 5 produits par catégorie

Classement par chiffre d'affaires des 5 meilleurs produits au sein de chaque catégorie (graphique)

Total des quantités vendues sur chaque catégorie et évolution versus la période précédente (en bas de page, à côté de chaque icône)

# Commandes sur place et en livraison

1

## Plateformes de livraison



Commandes  
175 39%



Commandes  
227 51%



Commandes  
45 10%

2

## SUR PLACE

Nombre de commande  
1.3M

CA généré  
20.3M

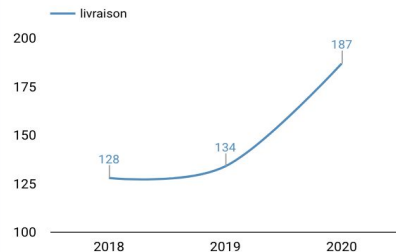
## LIVRAISON

Nombre de commande  
449.0

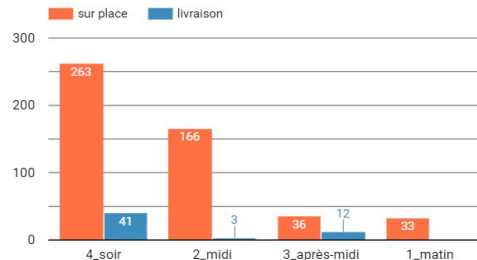
CA généré  
17.5K

3

## Évolution générale des commandes en livraison



## Commandes sur place / livraison par service



## 1. Top 3 des plateformes de livraison

Répartition du nombre de commandes et pourcentage de commandes sur le total des livraisons pour les 3 principales plateformes de livraison

## 2. Comparatif sur place/livraison

Comparatif du chiffre d'affaires et du nombre de commandes sur place versus en livraison

## 3. Évolution et répartition des commandes

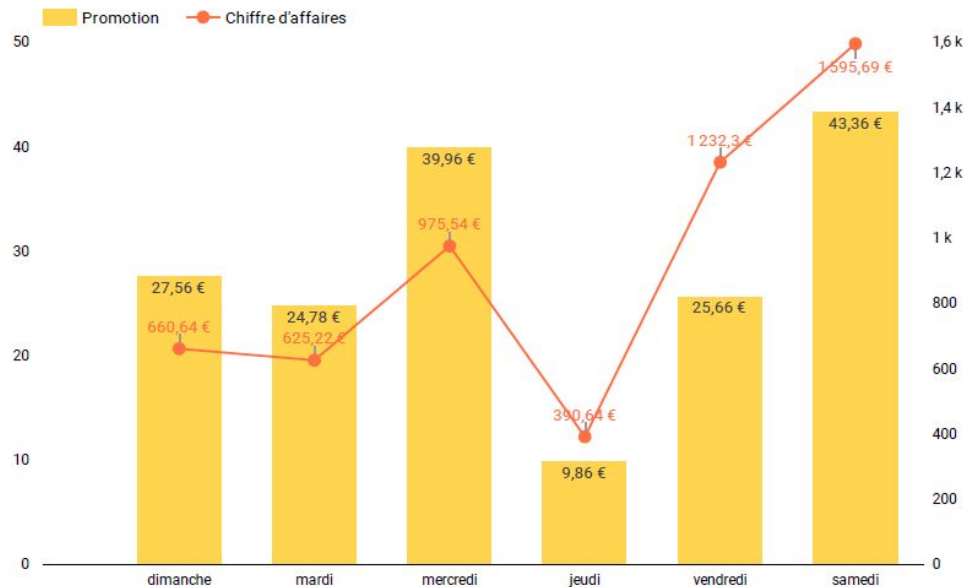
Évolution globale des commandes en livraison à travers les années

Répartition sur les différents services de la journée des commandes sur place / en livraison pour la période choisie

# Focus promotion

1

## Évolution des promotions et du CA



## 1. Évolution des promotions et du CA

Évolution comparative sur la période sélectionnée du montant des promotions et du chiffre d'affaires effectué par jour d'ouverture

# Leviers potentiels d'optimisation des profits



## Augmenter le trafic

- Promotions ciblées
- Ajout d'un service de livraison
- Ajuster les jours ou horaires d'ouverture / fermeture



## Réduire les coûts

- Rationaliser l'offre pour optimiser la performance



## Augmenter la marge

- Augmenter les tarifs de certains produits
- Modifier le mix produits / diversifier l'offre
- Créer des formules / menus

---

*NB : Les stratégies d'optimisation proposées ne sont que des suggestions qui doivent être adaptées à chaque établissement à l'appréciation de la direction.*

# Recommandations



## **Recommandations Tiller pour des analyses plus précises**

- Ajout d'un champ prédéfini "catégorie produits" pour un meilleur filtrage
- Valeurs par défaut sur certains champs pour limiter les anomalies (ex: 1 pour le nombre de clients par commande)



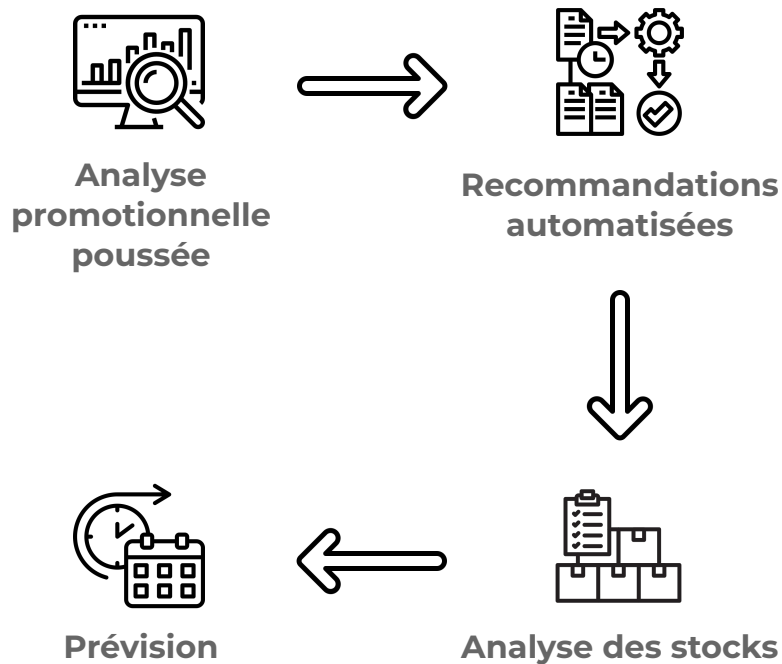
## **Recommandations restaurateurs pour des données plus fiables et exhaustives**

Remplir systématiquement les champs suivants :

- Référence de table
- Champ nombre de clients
- Identifiant de chaque serveur

# En route pour la V2 !

- Fonctionnalités futures -



→ **Un outil adaptable et personnalisable  
en fonction de votre structure !**