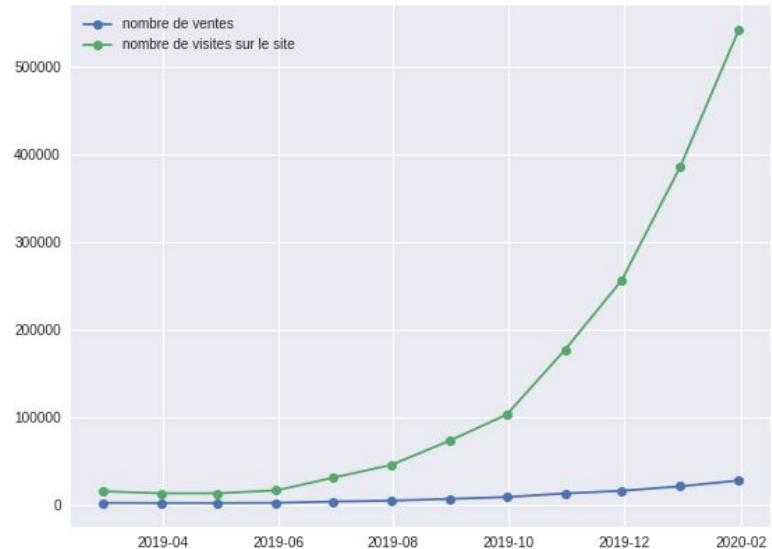


# Présentation des résultats de ventes du mois de février 2020

# Augmentation exponentielle des visites cependant les ventes ne suivent pas

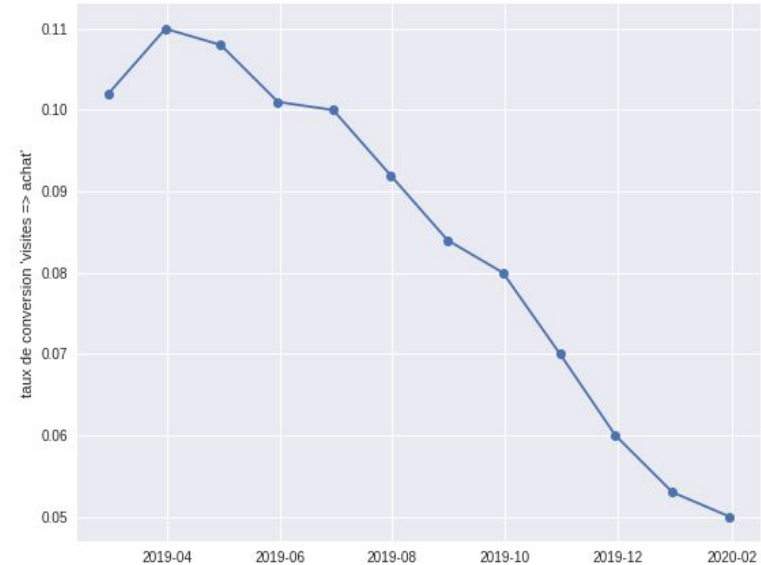
- Le nombre de visites sur le site passe de 10 000 à 580 000 en 1 an.
- Les ventes sont très petites par rapport aux visites sur le site



Évolutions du nombre de visites sur le site et du nombre de ventes au cours du temps

# Taux de conversion des visites en achat en pleine chute

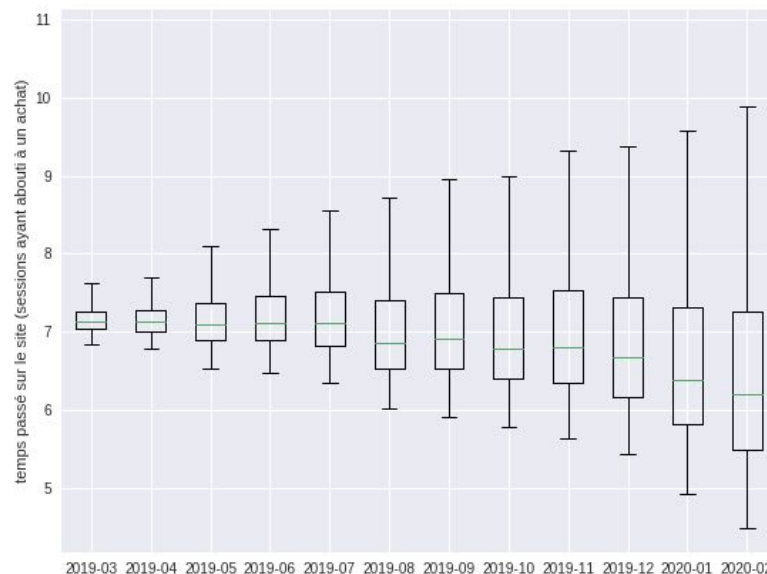
- Mars à avril, le taux croît de 0.101 à 0.11
- Une dégringolade du taux des conversions des visites en achat d'avril à février 2020.



Évolution du ratio (nombre de visites/nombre d'achats des clients) au cours du temps

# Boîtes à moustache sur le temps passé sur le site

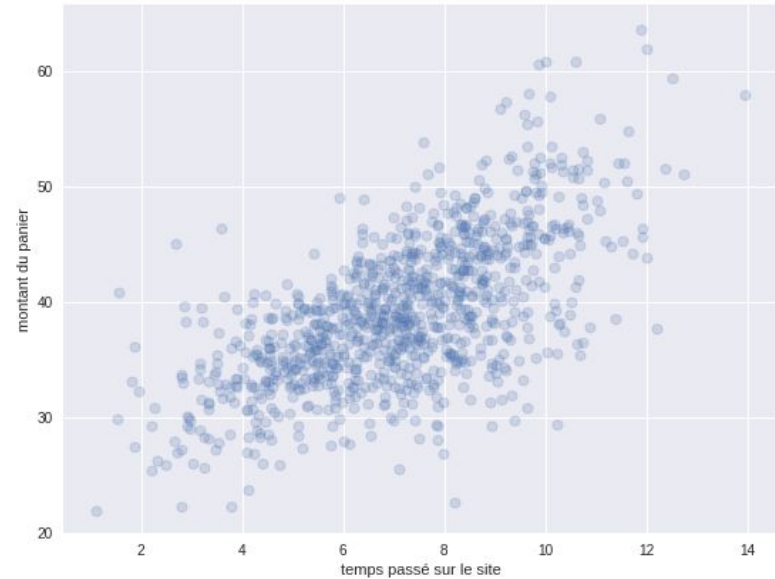
- Une phase de croissance de la médiane de mars à juillet 2019
- Une phase de décroissance de la médiane de juillet 2019 à février 2020
- Le temps passé sur le site au de février est plus étendu. Les valeurs sont plus dispersées sur ce mois.



Temps passé par les visiteurs sur le site par rapport au temps

# Nuage de points du montant du panier selon le temps passé

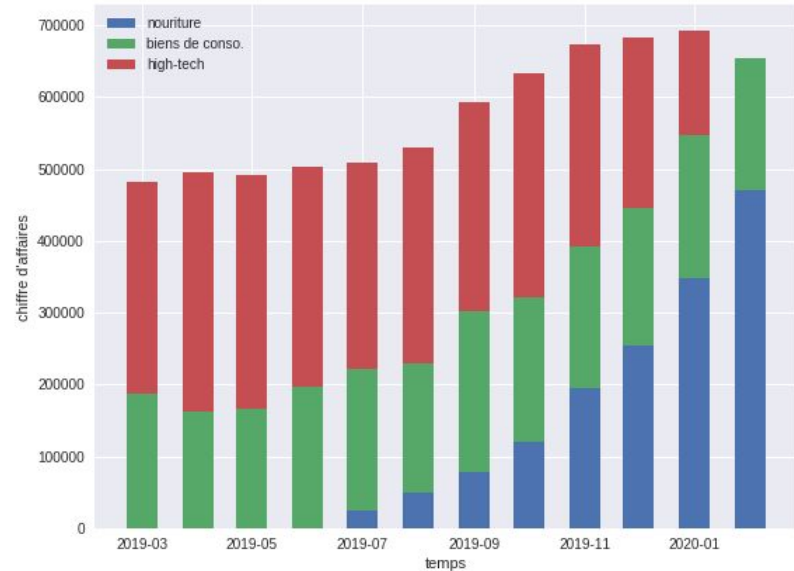
- Forte densité entre les montants situés entre 30 et 50 par rapport au temps situé entre 6 et 10 mn
- Il y aurait un lien entre le montant du panier et le temps passé par les visiteurs sur le site web



Montant du panier par rapport au temps passé sur le site

# Baisse du CA du mois de février 2020 !!

- Les produits High-tech dominant le CA.
- La part élevée de la nourriture n'a pas empêché la chute du CA en février 2020



Évolution du chiffre d'affaires par type de produits  
par rapport au temps



## Les solutions

Pour remédier à cette baisse de CA, il faut:

- Améliorer l'ergonomie du site de l'entreprise
- Susciter de l'intérêt pour nos produits High-Tech
- Convertir davantage les visites en achats

D'habitude en début d'année le CA baisse drastiquement, c'est au 2nd semestre que l'entreprise fait ses meilleurs résultats.

Le CA réaugmentera au mois prochain en suivant ces recommandations.



# Merci de votre attention

Présenté par Yaya CISSÉ