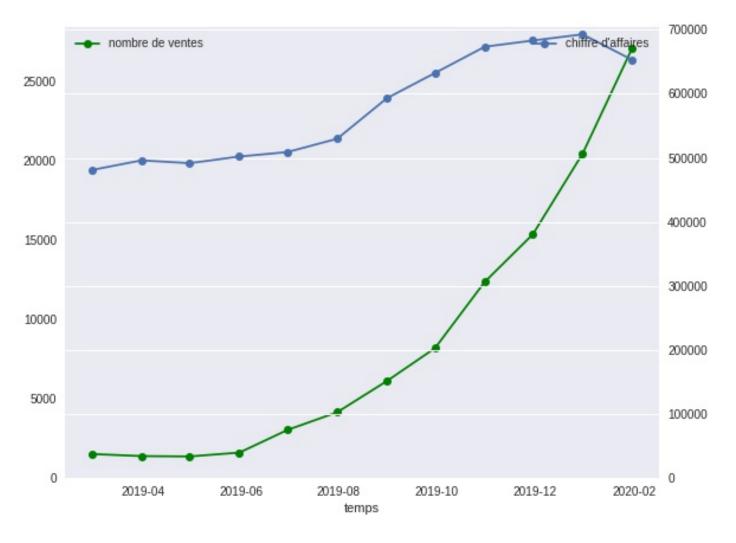


## Harché Le Grand Marché

RAPPORT MENSUEL DES ACTIONS MARKETING 03/2020



D'où vient la baisse du chiffre d'affaires ? Comment la situation va évoluer dans les prochains mois ?



Croissance quasi exponentielle des ventes continue laisse prédire que la perte de chiffre d'affaire lié à la suppression de la section High Tech sera vite comblé.

## Synthèse (lire les autres slides pour plus d'informations) :

En changeant de stratégie Le Grand Marché à aussi changé le type de panier réalisé par leurs clients, en effets les il y a plus de paniers, mais ils sont plus petit qu'avant, mais le nombre de vente surpassera la perte générée par la réduction des coûts des paniers.

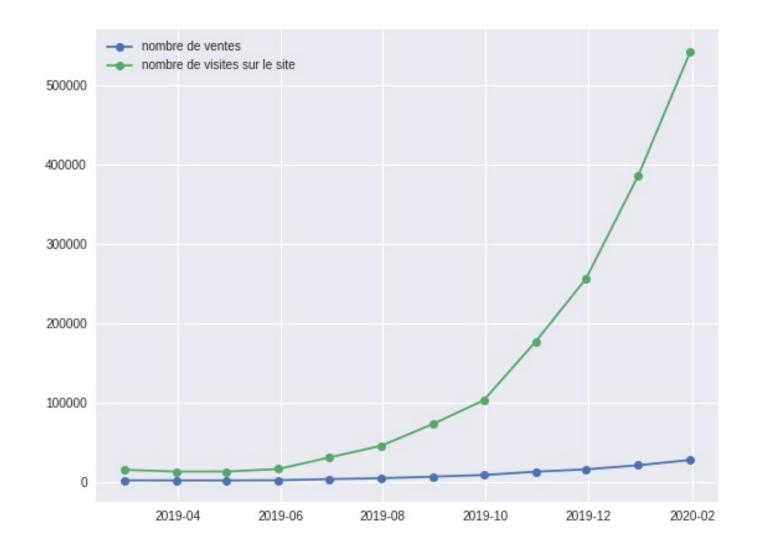
On pourrait même envisager de ne se consacrer qu'à la nourriture, les biens de consommation n'ayant jamais été sujet à une croissance dans les ventes. Mais l'avantage, c'est qu'ils sont faciles à stocker et ont toujours été très stables dans les ventes au cours du temps, ils peuvent représenter une base pour sécuriser un minimum de ventes.

Bien évidemment pour pouvoir assurer cette croissance il faudra si ce n'est déjà fait adapter notre nouveau rythme de livraisons avec plus de véhicules et chauffeurs, des entrepôts adapté à un roulement intensif.

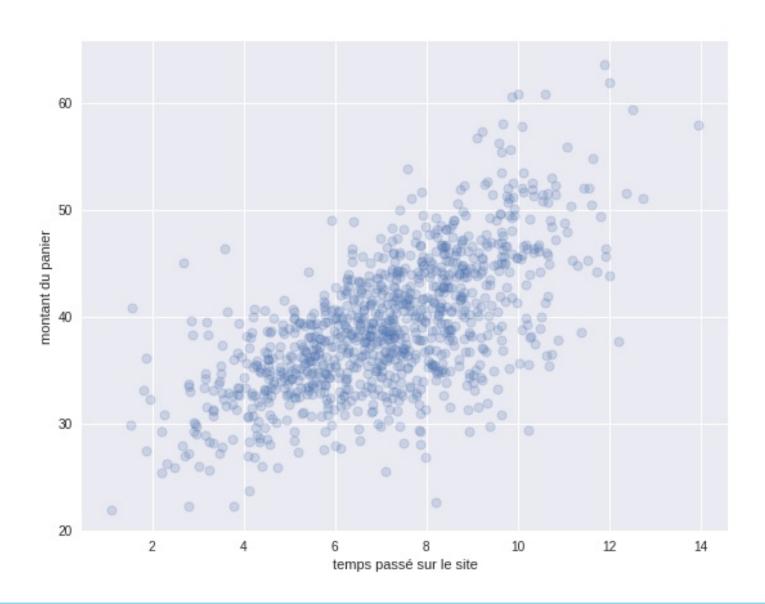


À partir d'août 2019 Le Grand Marché à vu le nombre de visites sur son site décoller de façon quasi-exponentielle.

Cette action à réalisé un **taux de conversion** de **7,5%** (nb ventes / visites \* 100).

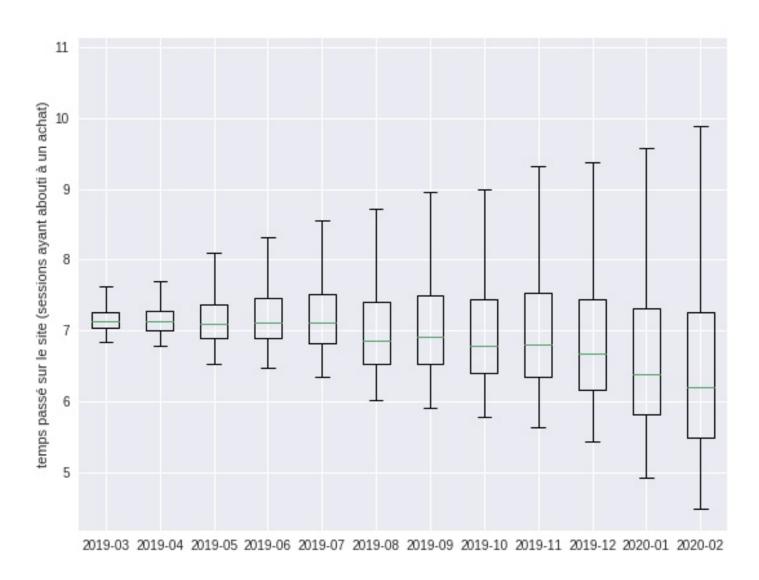






La majorité des clients passe un temps assez court, autour **7 minutes** et achètent des produits peu onéreux, environ **40€**.





Le champ de variabilité du temps passé sur le site n'a fait que s'élargir. la tendance du temps passé sur le site est plus bas



L'augmentation du chiffre d'affaire de la nourriture est **proportionnelle et continue** par rapport à l'arrêt progressif de la section High Tech.

