

CLASSICMODELS

Exploration SQL et Dashboard Power BI : Étude de Performance

CHIAB MERIEM
EEM BIDABI

Tableau de Bord Classic Models

jobTitle	Nombre
Sales Rep	17

9,60M

CA Global

110

Produits

7

Offices

5

Pays

23

Employées

Taux_de_croissance 2003 2004

0,36

new_customers par year

122

Clients

2003

74

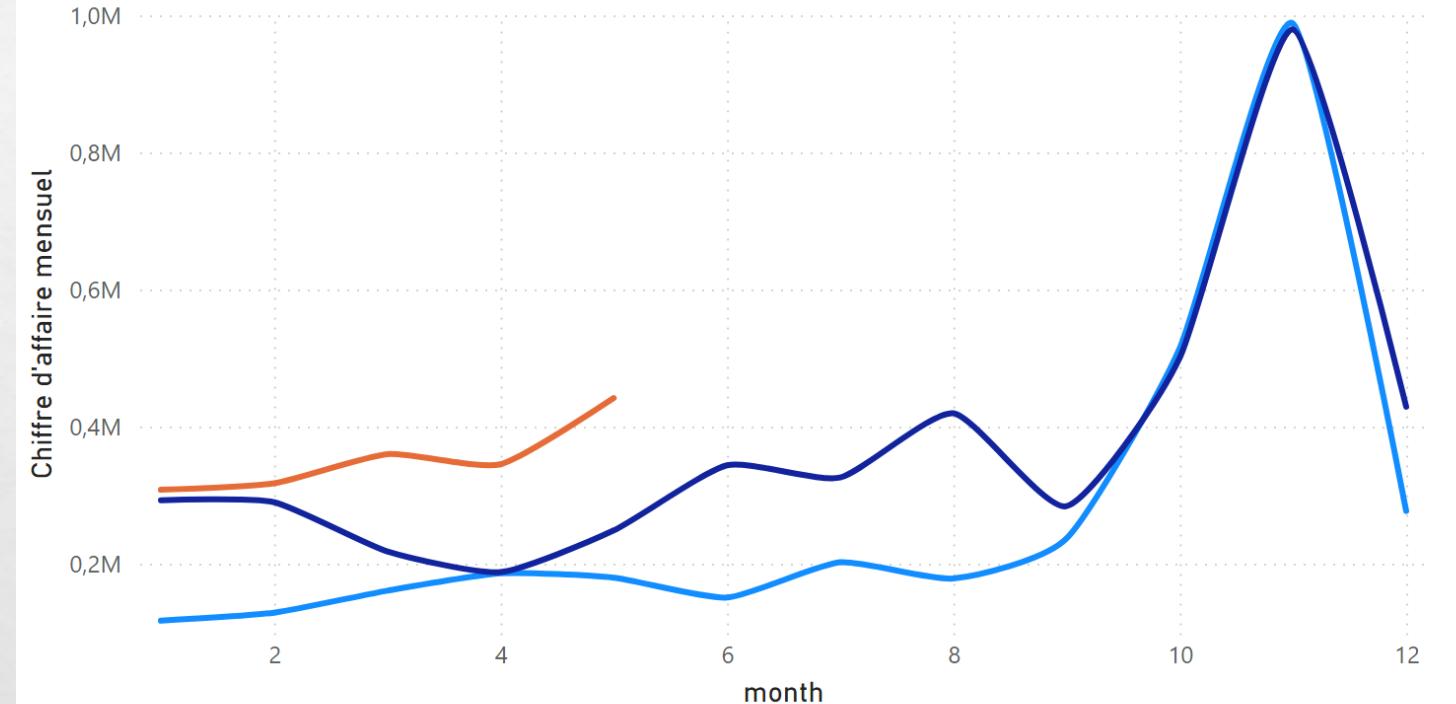
2004

24

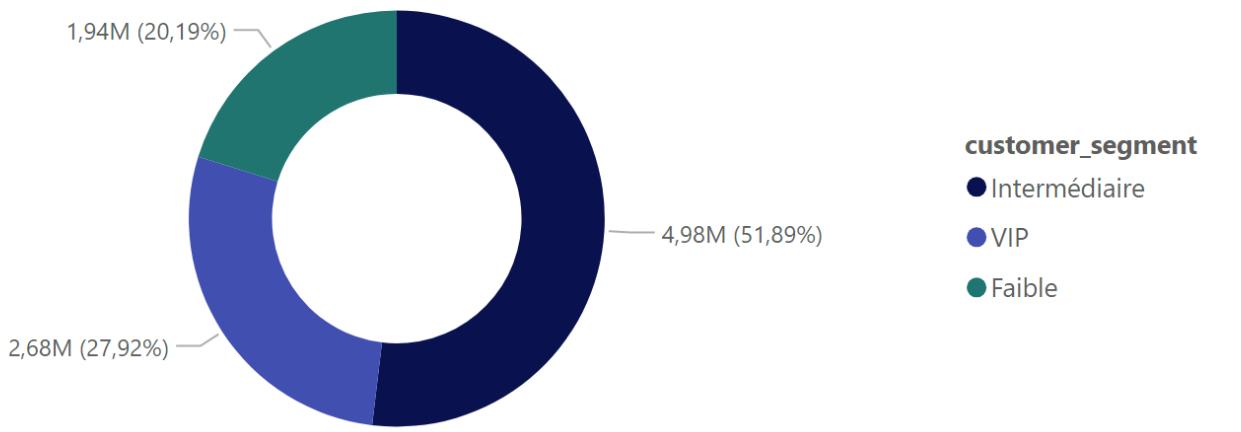


Chiffre d'affaire mensuel

year ● 2003 ● 2004 ● 2005



CA par segmentation des clients

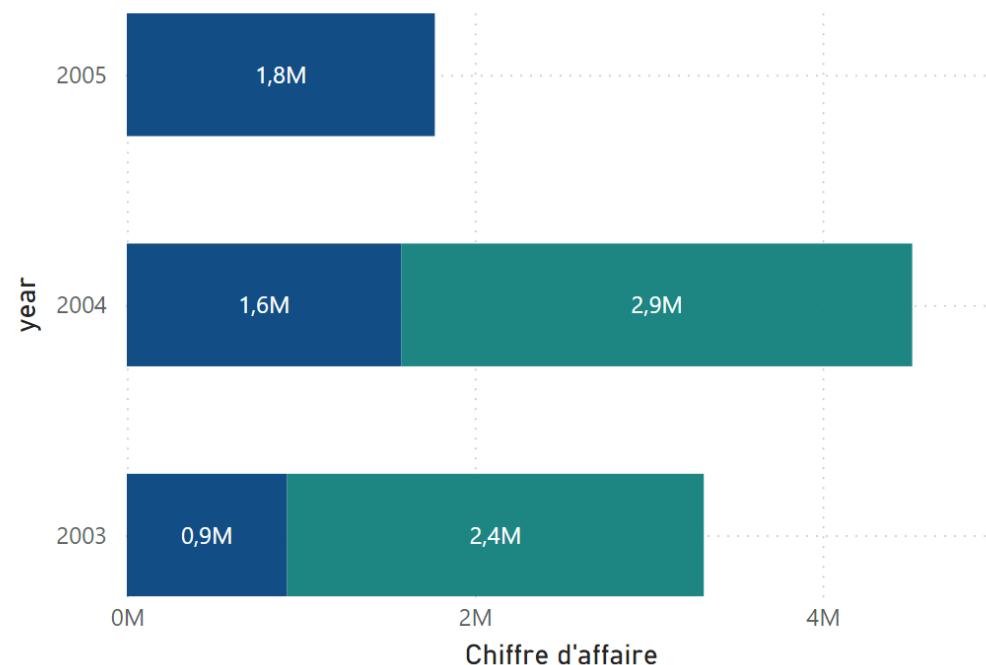


customer_segment

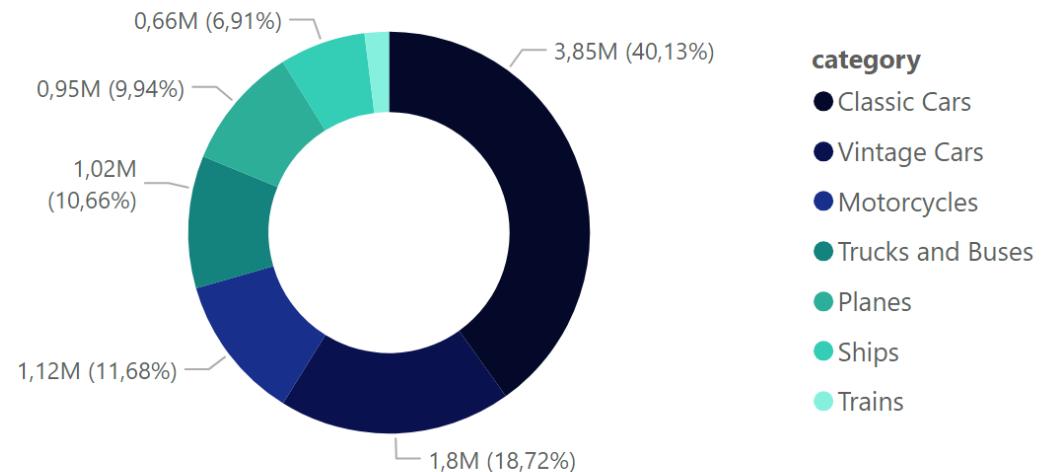
- Intermédiaire
- VIP
- Faible

CA semestre 01 vs semestre 02

semester ● 1st Semester ● 2nd Semester



CA par catégorie de produit



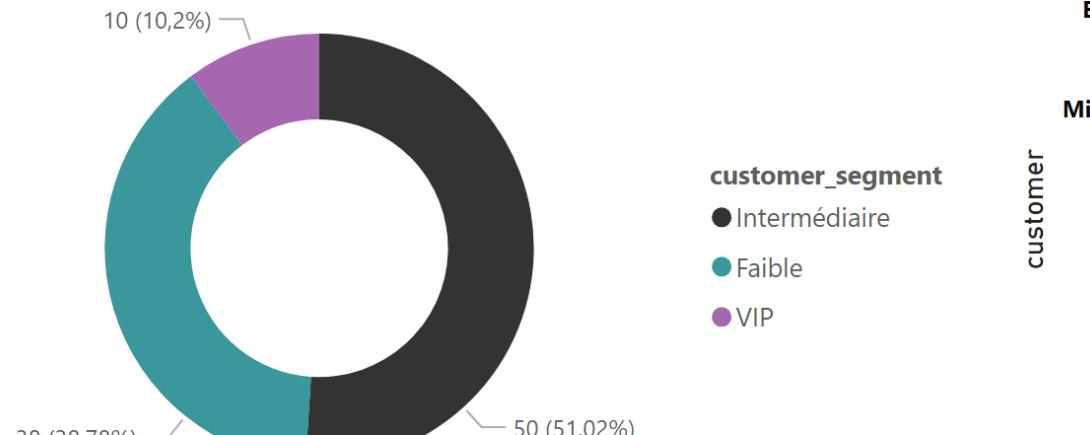
category

- Classic Cars
- Vintage Cars
- Motorcycles
- Trucks and Buses
- Planes
- Ships
- Trains

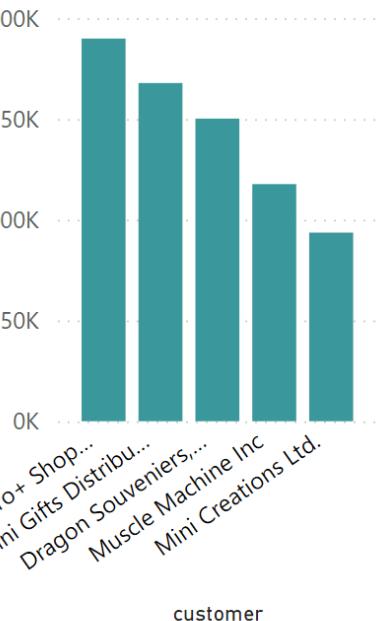
Répartition des clients actifs dans le monde



Ségmentation des clients actifs



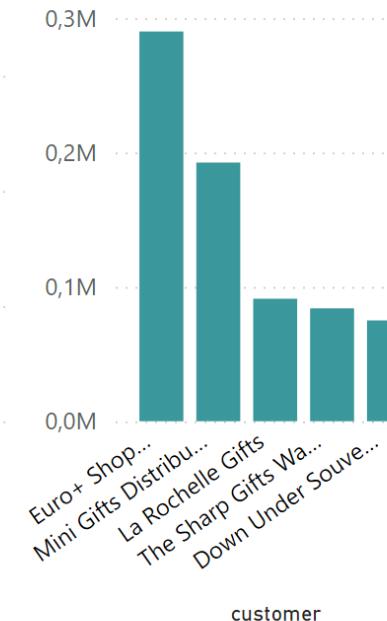
Top 5 Client 2003



Top 5 Client 2004



Top 5 Client 2005



Top 5 Client par rapport au CA

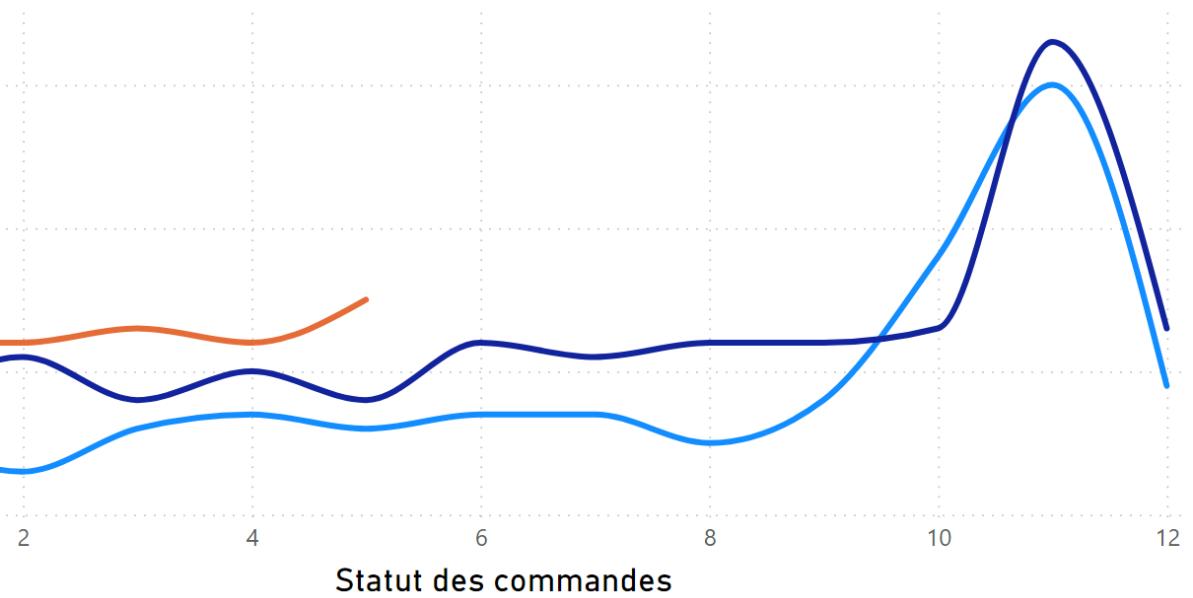


Evolution Mensuelle des commandes

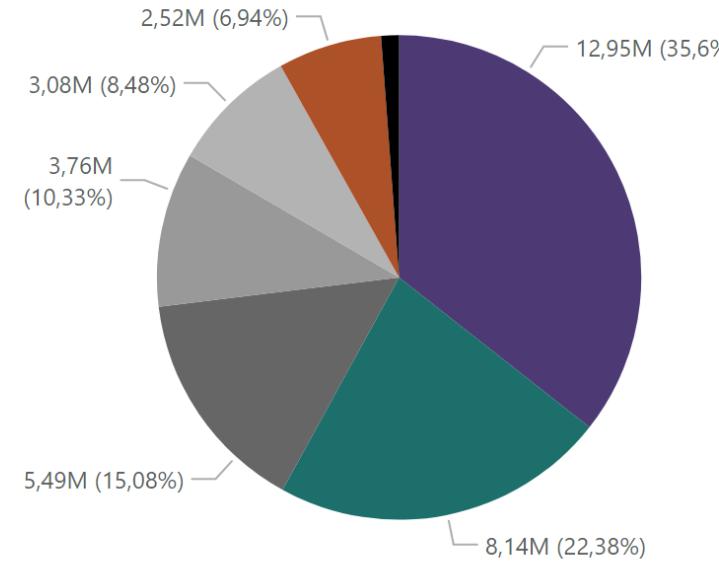
year ● 2003 ● 2004 ● 2005

Nombre de commande

30
20
10
0



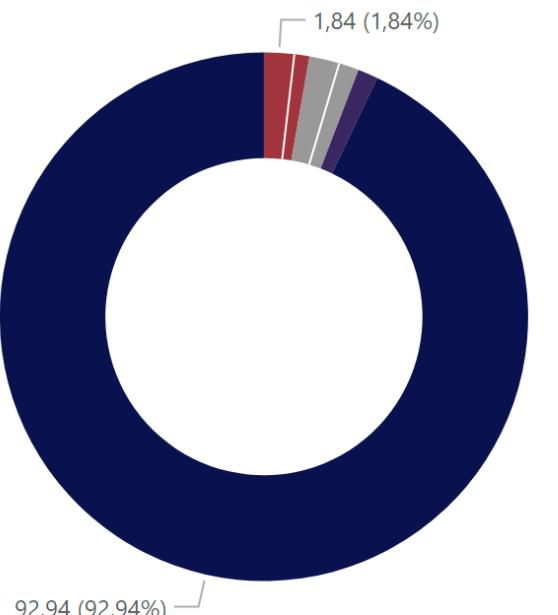
Stock par Catégorie



category

- Classic Cars
- Vintage Cars
- Planes
- Trucks and Buses
- Ships
- Motorcycles
- Trains

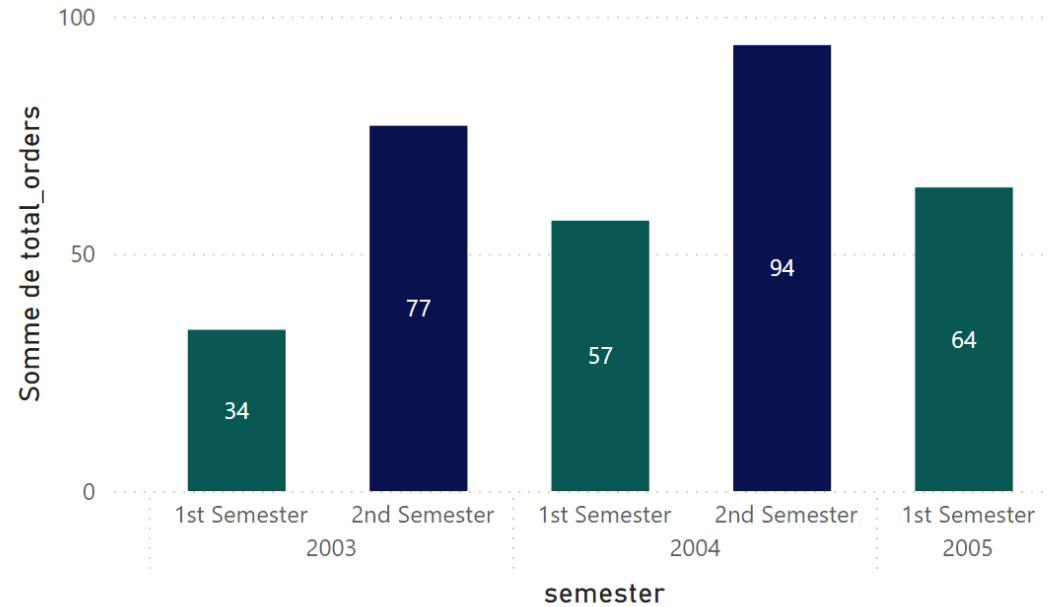
1,84 (1,84%)



status

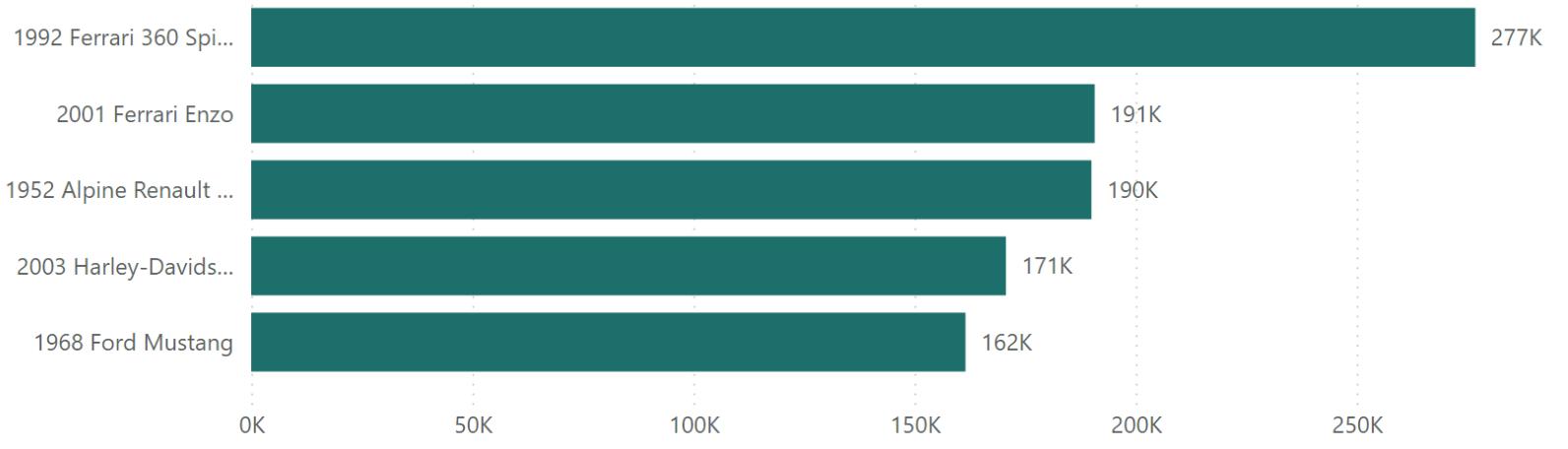
- Cancelled
- Disputed
- In Process
- On Hold
- Resolved
- Shipped

Nombre de commande Par semestre



Top 5 Produits / CA

productName



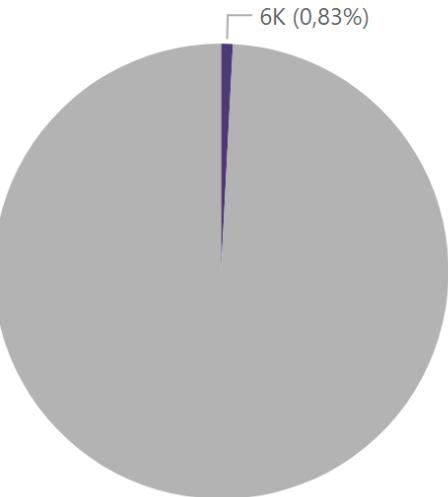
Produit: Top 5 2003

Produit: Top5 2004

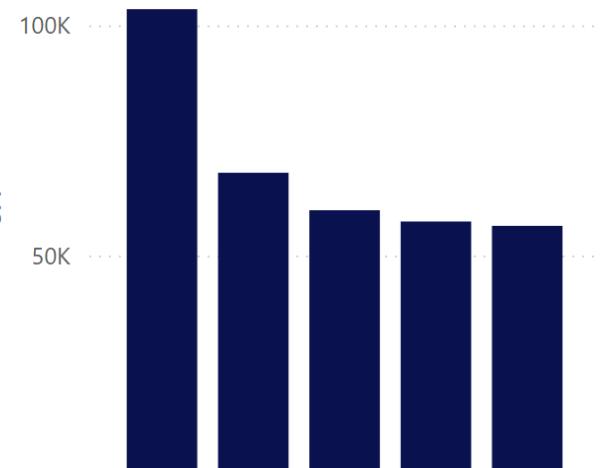
Produit Top 5 2005

Somme de reserved_stock et Somme de available_stock

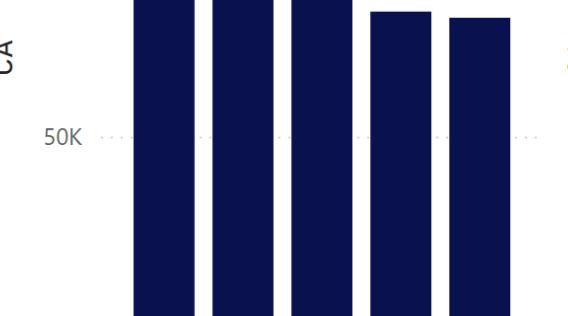
- Somme de reserved_stock
- Somme de available_stock



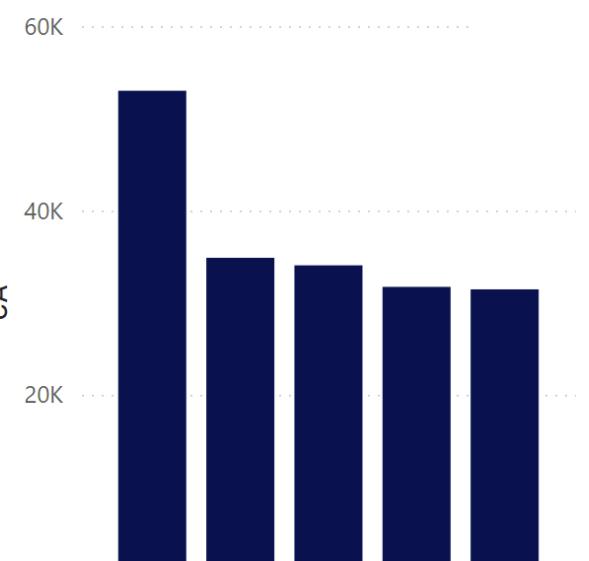
CA



productName 2003



productName 2004

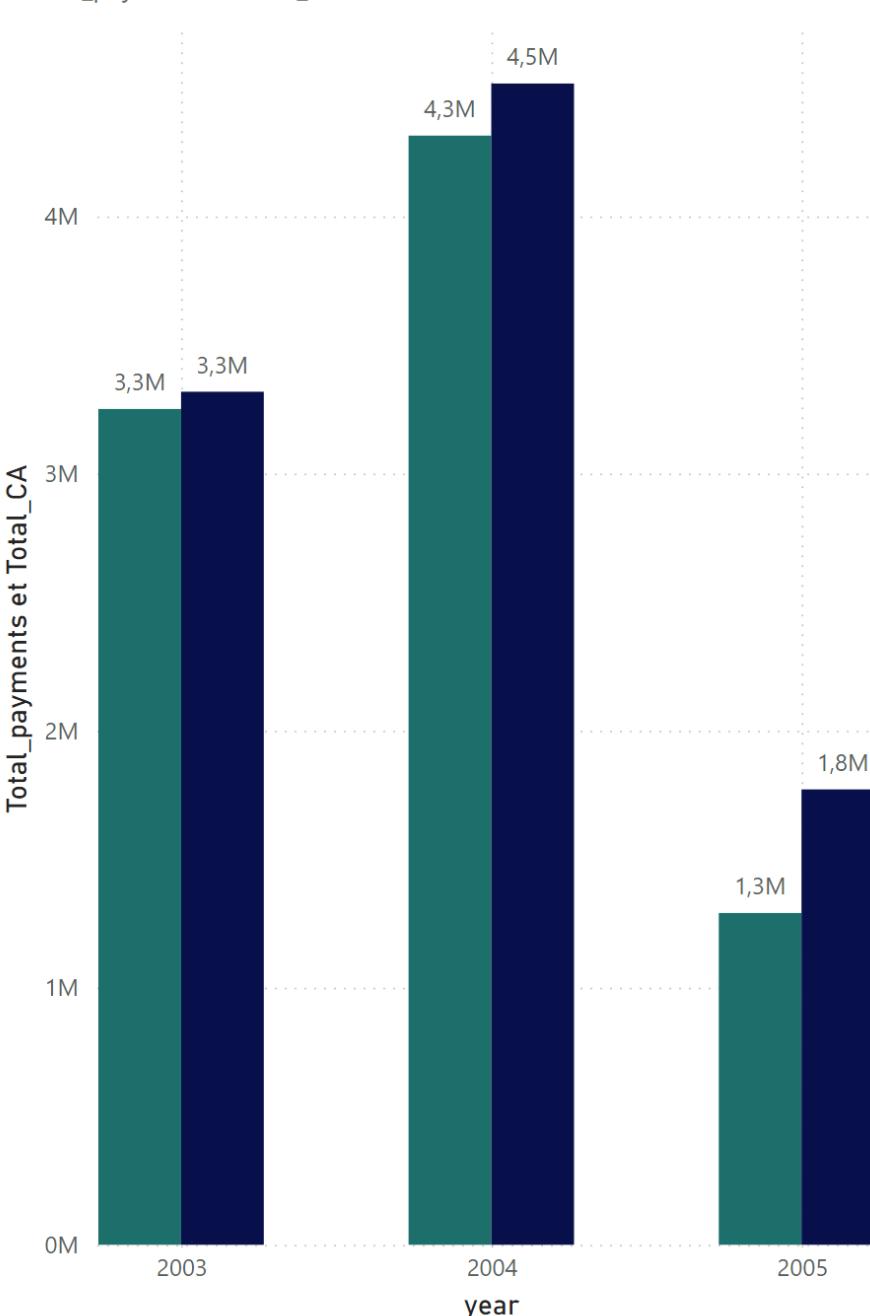


productName 2005

Produit jamais vendu

product Name	total_stock	unit_cost	total_stock_value
1985 Toyota Celica	7733	57,01	440 858,33

Total_payments ● Total_CA



Points forts de l'entreprise:

1 Base clients solide :

- La majorité des clients sont intermédiaires (51,89%) et génèrent 4,98M de CA.
- Cela indique une clientèle régulière avec un potentiel de conversion vers le segment VIP.

2 Bonne gestion des commandes :

- Taux d'annulation très faible, signe d'une bonne satisfaction client et d'une logistique efficace.
- Un seul retard identifié, montrant un bon suivi des délais de livraison.

3 Marchés performants :

- L'Europe et l'Amérique du Nord sont les principaux marchés de Classic Models.
- Une présence forte dans ces régions assure une stabilité des ventes et du chiffre d'affaires.

4 Opportunités de croissance :

- Le segment des clients faibles peut être exploité via des campagnes marketing ciblées et des offres promotionnelles.
- Une expansion vers d'autres régions prometteuses pourrait être envisagée pour diversifier les revenus.

Recommandations:

- Les commerciaux sans clients pourraient se voir attribuer les clients inactifs afin de relancer leur activité tout en développant leur portefeuille. Cette initiative, accompagnée d'incitations commerciales et d'un suivi régulier, permettrait d'optimiser les performances.
- Convertir les clients faibles en clients intermédiaires grâce à des offres adaptées et un suivi commercial renforcé. Réduire la dépendance aux clients VIP en diversifiant le portefeuille client.
- Consolider la présence en Europe et en Amérique du Nord tout en explorant de nouvelles opportunités sur d'autres continents. Adapter l'offre aux spécificités des marchés émergents pour maximiser les ventes.
- Un fort volume de stock disponible (99%) représente un risque d'excédent. il faut mettre en place des promotions ou des actions commerciales pour accélérer la rotation des stocks et éviter les surcharges.

Somme de total_orders

326

Somme de quantityInStock

555131

Produit Jamais vendu

productName	total_stock	unit_cost	total_stock_value
1985 Toyota Supra	7733	57,01	440 858,33

Commerciaux sans portefeuille client

firstName	lastName	jobTitle	office_city	office_country
Tom	King	Sales Rep	Sydney	Australia
Yoshimi	Kato	Sales Rep	Tokyo	Japan

Répartition par pays :Clients inactifs

