

EXECUTIVE SUMMARY

11,856,080 €

de chiffre d'affaires en
mars 2021 et mars 2023.

43 ans

C'est l'âge moyen des
clients les plus actives.

Un panier moyen tous
clients confondus à

22,02 €

 **+38 %**

de chiffre d'affaires
entre 2021 et 2022.

Les **35-44 ans**

représente 35 % de
notre clientèle.

39 %

de nos clients sont des
acheteurs occasionnels.

**2 ans plus tard :
le chiffre d'affaires
grimpe et les profils
clients se précisent.**

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES MENSUELS (sur les 25 derniers mois)

Belle tendance

à court terme =
stabilité de l'activité.

Un chiffre
d'affaires qui
se consolide.

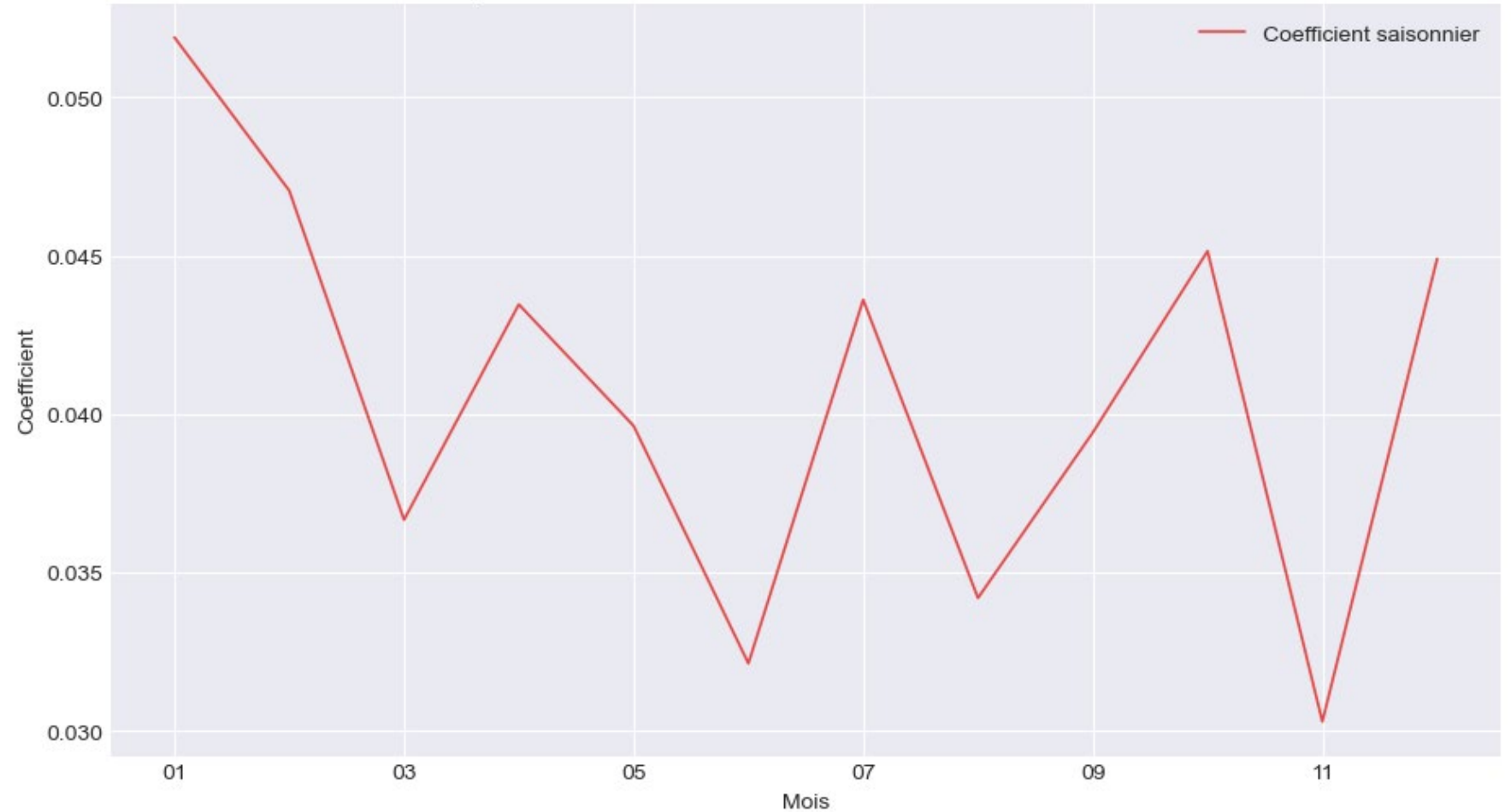


4 mois

ayant un coefficient
saisonnier égale
ou supérieur à 0,045.

**Les ventes
fluctuent d'un
mois à l'autre**

COEFFICIENT SAISONNIER PAR MOIS (sur les 25 derniers mois)



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES MENSUELS (sur les 25 derniers mois)

Belle tendance

à court terme =
stabilité de l'activité.

Une baisse
momentanée.

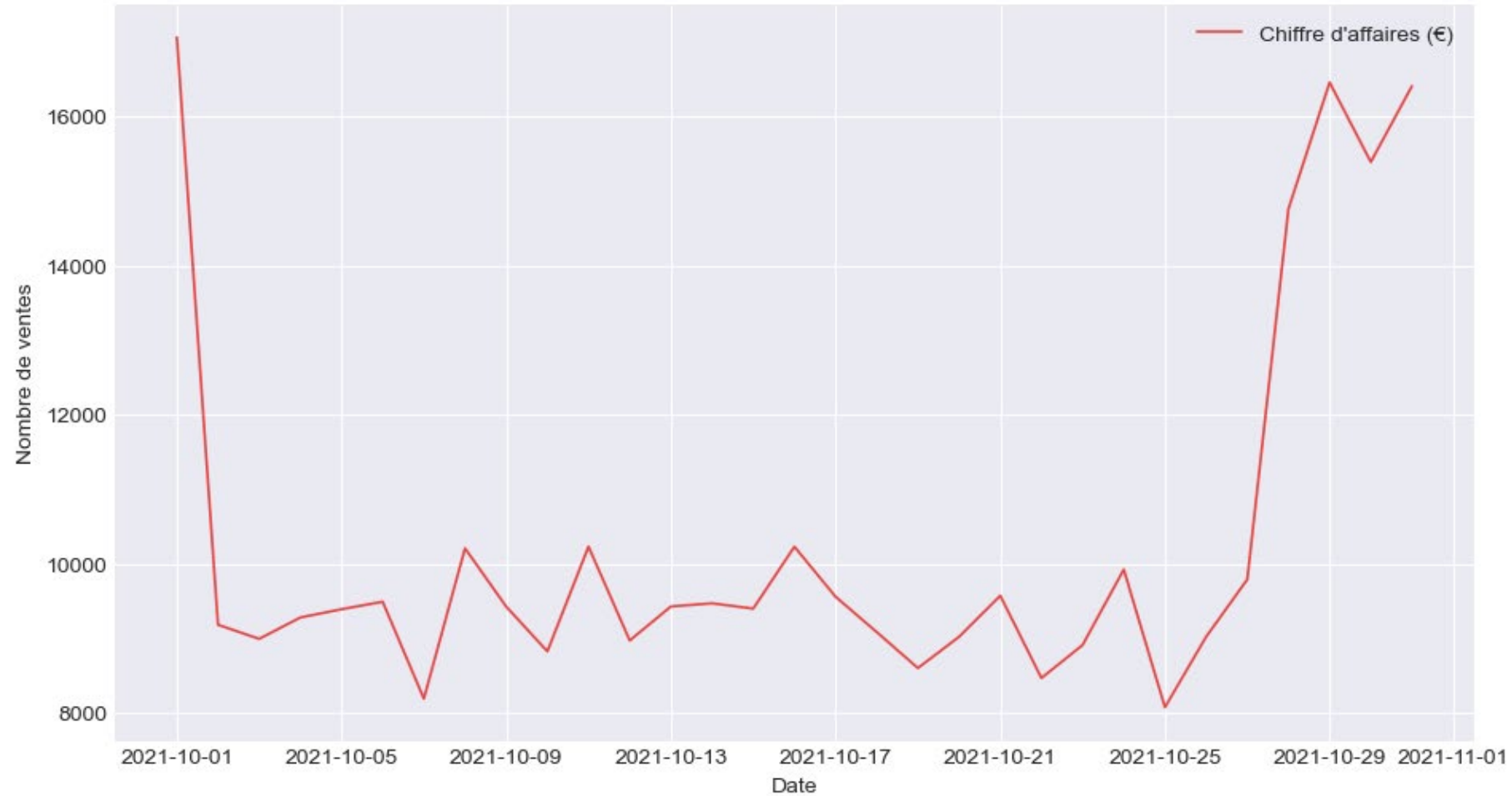


> 10 000

ventes entre
le 2 et le 25 octobre 2021.

**Une faible
performance de
la catégorie 1.**

ÉVOLUTION DES VENTES EN OCTOBRE 2021



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES MENSUELS PAR CATÉGORIE (sur les 25 derniers mois)

33 762 €

de chiffre d'affaires
pour la catégorie 1
en octobre 2021.

Catégorie	Prix moyen (€)
Cat 0	10,64
Cat 1	20,49
Cat 2	76,21



Références : les tops (1/2)

TOP 5 DES RÉFÉRENCES LES PLUS RENTABLES
(références générant le plus de chiffre d'affaires)

ID produit	Catégorie	Chiffre d'affaires (€)	Nombre de ventes	Prix (€)
2_159	2	94,893.50	650	145,99
2_135	2	69,334.95	1005	68,99
2_112	2	65,407.76	968	67,57
2_102	2	60,736.78	1027	59,14
2_209	2	56,971.86	814	69,99



Références : les flops (1/2)

TOP 5 DES RÉFÉRENCES LES MOINS RENTABLES
(références générant le moins de chiffre d'affaires)

ID produit	Catégorie	Chiffre d'affaires (€)	Nombre de ventes	Prix (€)
0_1539	0	0,99	1	0,99
0_1284	0	1,38	1	1,38
0_1653	0	1,98	2	0,99
0_1601	0	1,99	1	1,99
0_807	0	1,99	1	1,99



Références : les tops (2/2)

TOP 5 DES RÉFÉRENCES LES PLUS VENDUS
(références dont le nombre de ventes est élevé)

ID produit	Catégorie	Chiffre d'affaires (€)	Nombre de ventes	Prix (€)
1_369	1	54,025.48	2252	23,99
1_417	1	45,947.11	2189	20,99
1_414	1	51,949.40	2180	23,83
1_498	1	49,731.36	2128	23,37
1_425	1	35,611.04	2096	16,99



Références : les flops (2/2)

TOP 5 DES RÉFÉRENCES LES MOINS VENDUS
(références dont le nombre de ventes est faible)

ID produit	Catégorie	Chiffre d'affaires (€)	Nombre de ventes	Prix (€)
0_2201	0	20,99	1	20,99
0_1601	0	1,99	1	1,99
0_549	0	2,99	1	2,99
2_81	2	86,99	1	86,99
0_807	0	1,99	1	1,99



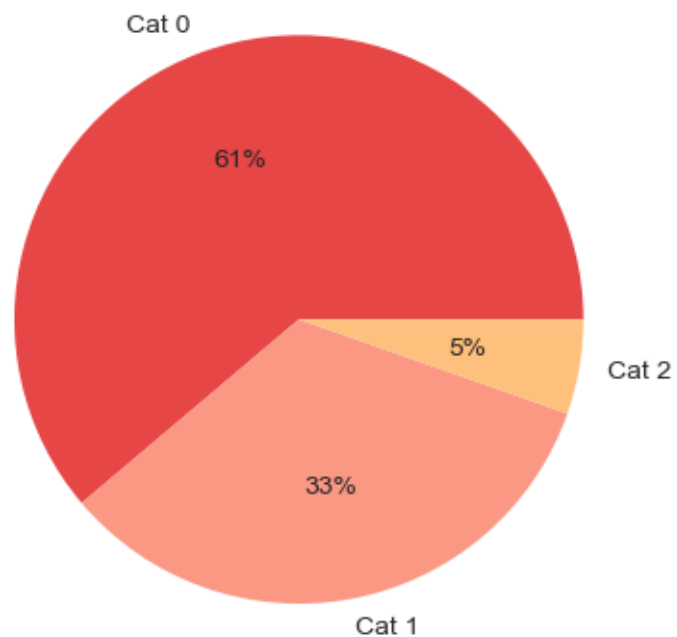
Catégorie 0

est la plus vendue.

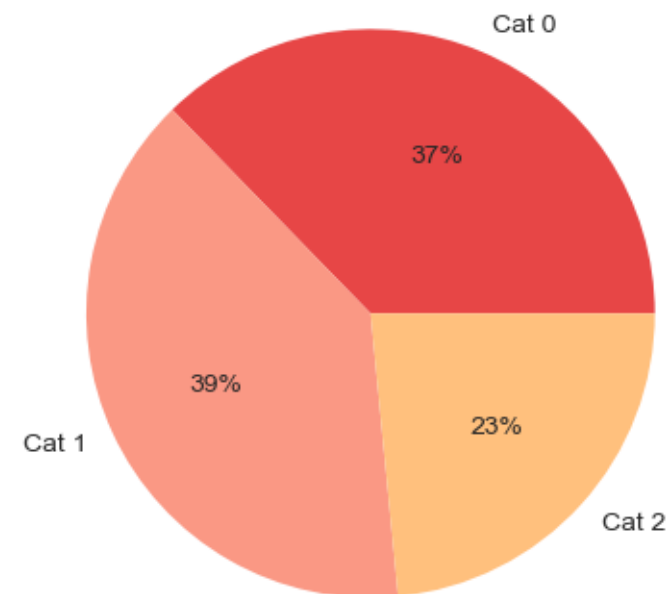
Catégorie 1

est la plus rentable.

RÉPARTITION DES VENTES
PAR CATÉGORIE (sur les 25 derniers mois)



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
PAR CATÉGORIE (sur les 25 derniers mois)

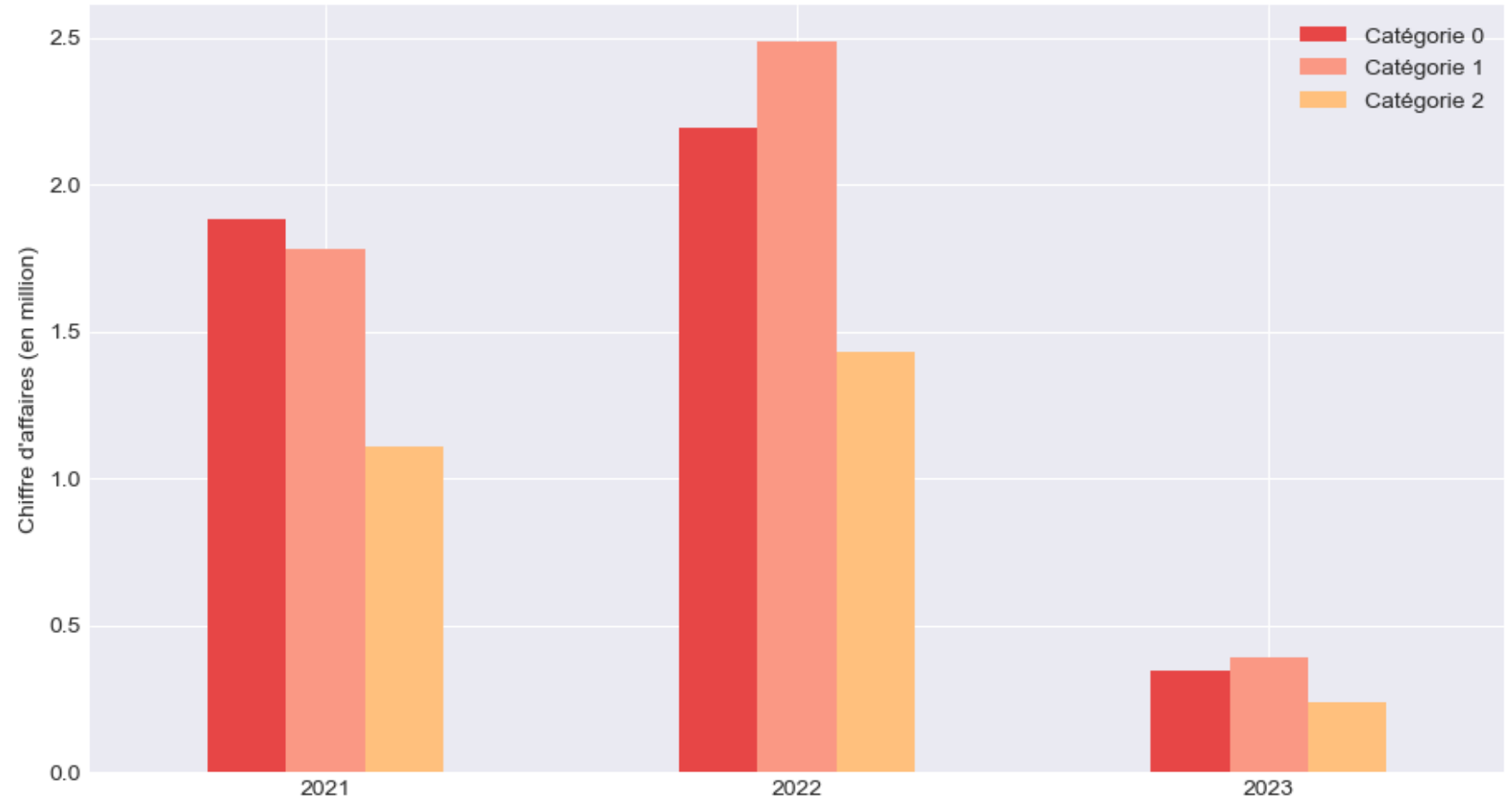


2,485,275 €

de chiffre d'affaires
pour la catégorie 1
en 2022.

**La rentabilité
de catégorie 1
continue
de grimper.**

RÉPARTITION DU CHIFFRES D'AFFAIRE SELON LES CATÉGORIES (sur les 25 derniers mois)



Catégorie 0

est la plus vendue.

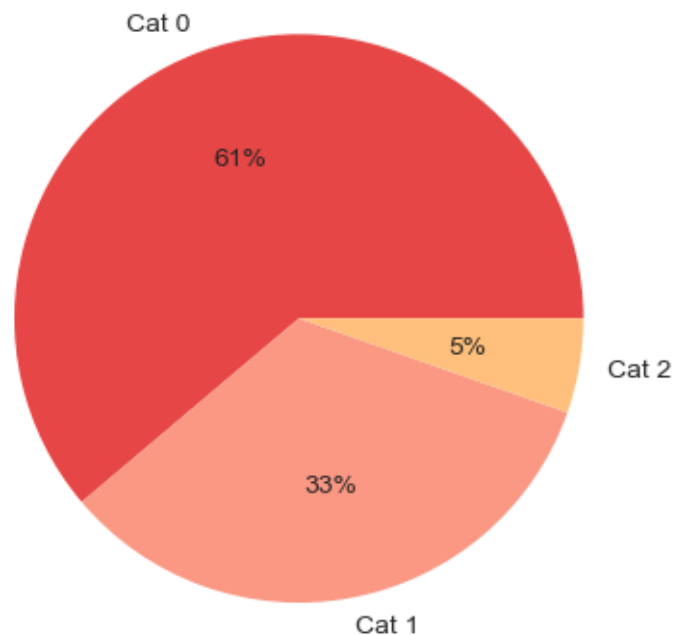
Catégorie 1

est la plus rentable.

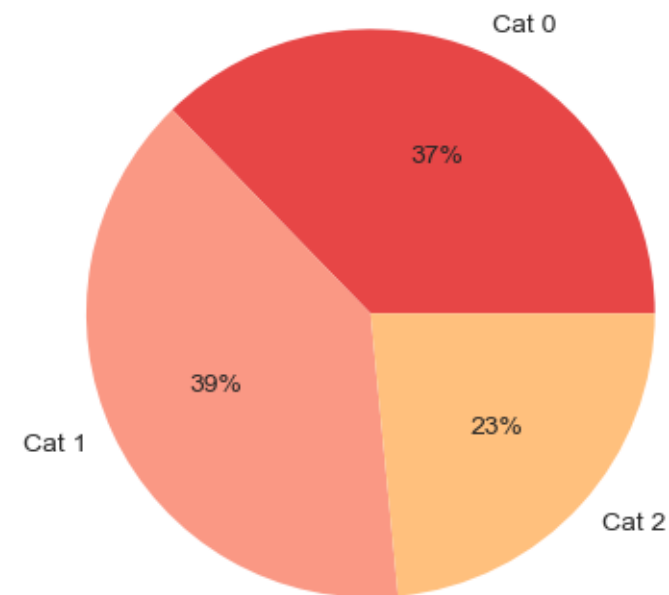
Catégorie 2

est la moins populaire.

RÉPARTITION DES VENTES
PAR CATÉGORIE (sur les 25 derniers mois)



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
PAR CATÉGORIE (sur les 25 derniers mois)



Les éléments à retenir

- ❑ Janvier, février, octobre et décembre sont plus propices à la vente.
- ❑ Les ventes ont augmenté de manière significative entre 2021 et 2022.
- ❑ La catégorie 1 est la plus rentable, tandis que la catégorie 0 est la plus populaire.
- ❑ Mars, juin, août et novembre sont plus faibles et nécessitent des actions commerciales.
- ❑ Les ventes d'octobre 2021 ont connu une baisse en raison d'un faible volume de ventes de la catégorie 1.
- ❑ La catégorie 0 affiche des produits impopulaires.

TOP 10 DES RÉFÉRENCES LES PLUS VENDUS DE LA CATÉGORIE 2

ID produit	Catégorie	Prix (€)	Nombre de ventes
2_102	2	59,14	1027
2_135	2	68,99	1005
2_112	2	67,57	968
2_39	2	57,99	915
2_37	2	48,99	882
2_110	2	62,25	865
2_208	2	54,87	831
2_209	2	69,99	814
2_207	2	50,99	786
2_109	2	53,99	744

59,48 €

est le prix moyen des
références les plus vendus
de la catégorie 2.

**La moyenne
initiale est
donc relative.**

TOP 10 DES CLIENTS GÉNÉRANT LE PLUS DE CHIFFRE D'AFFAIRES

43 ans

est l'âge moyen des clients
les plus actives.

**04/10 ont
dépensé plus
de 100 000 €.**

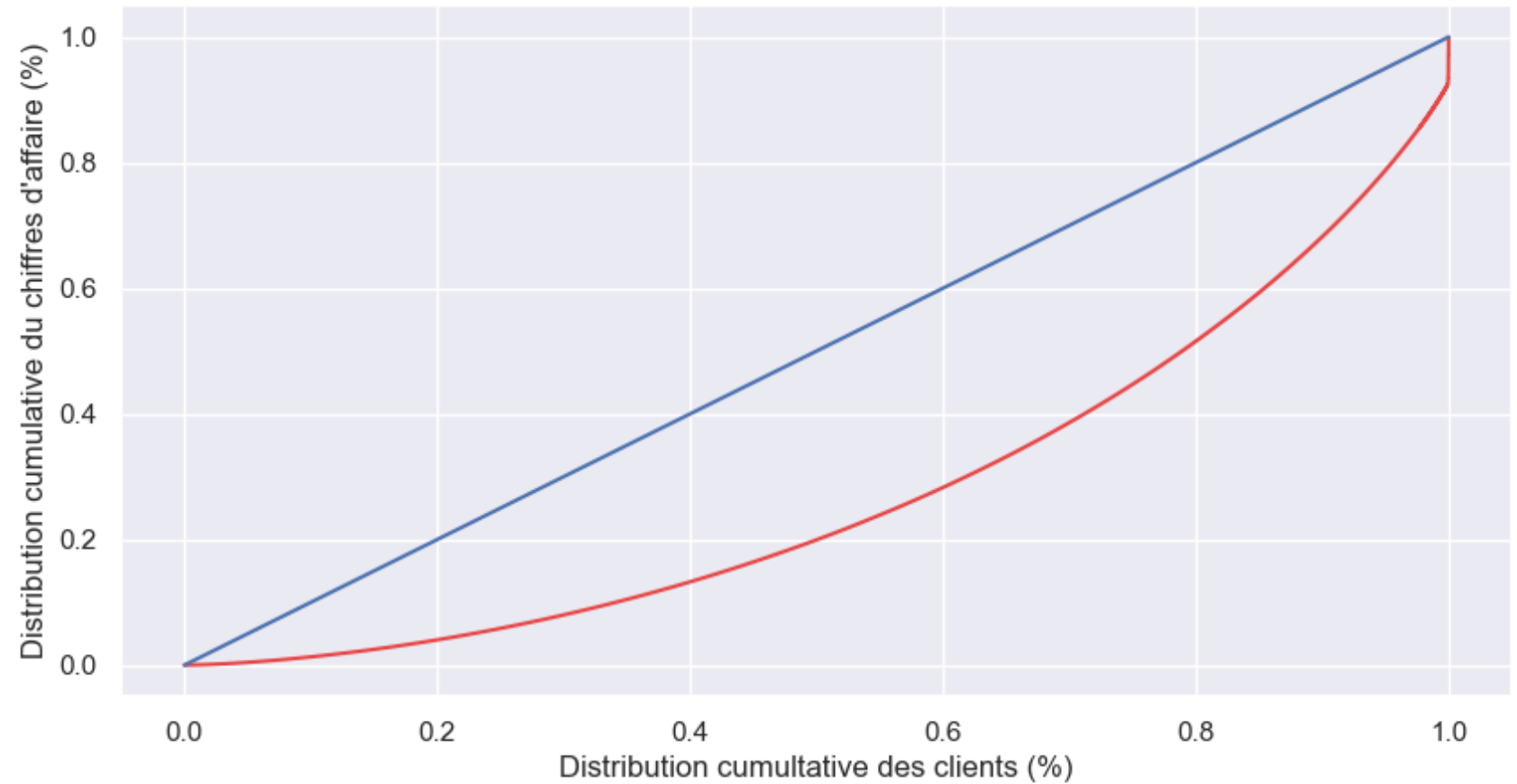
ID client	Genre	Age	Montant dépensé (€)	Nombre de transactions
c_1609	m	43	324,033.35	25,488
c_4958	m	24	289,760.34	5 195
c_6714	f	55	153,598.92	9 181
c_3454	m	54	113,637.93	6 770
c_3263	f	38	5 276.87	403
c_1570	f	44	5 271.62	369
c_2899	f	29	5 214.05	105
c_2140	f	46	5 208.82	402
c_7319	f	49	5 155.77	371
c_7959	f	49	5 085.45	369

50 %

du chiffre d'affaires est
détenu par **80 %**
de nos clients.

**L'indice de
GINI est
de 0.45.**

COURBE DE LORENZ

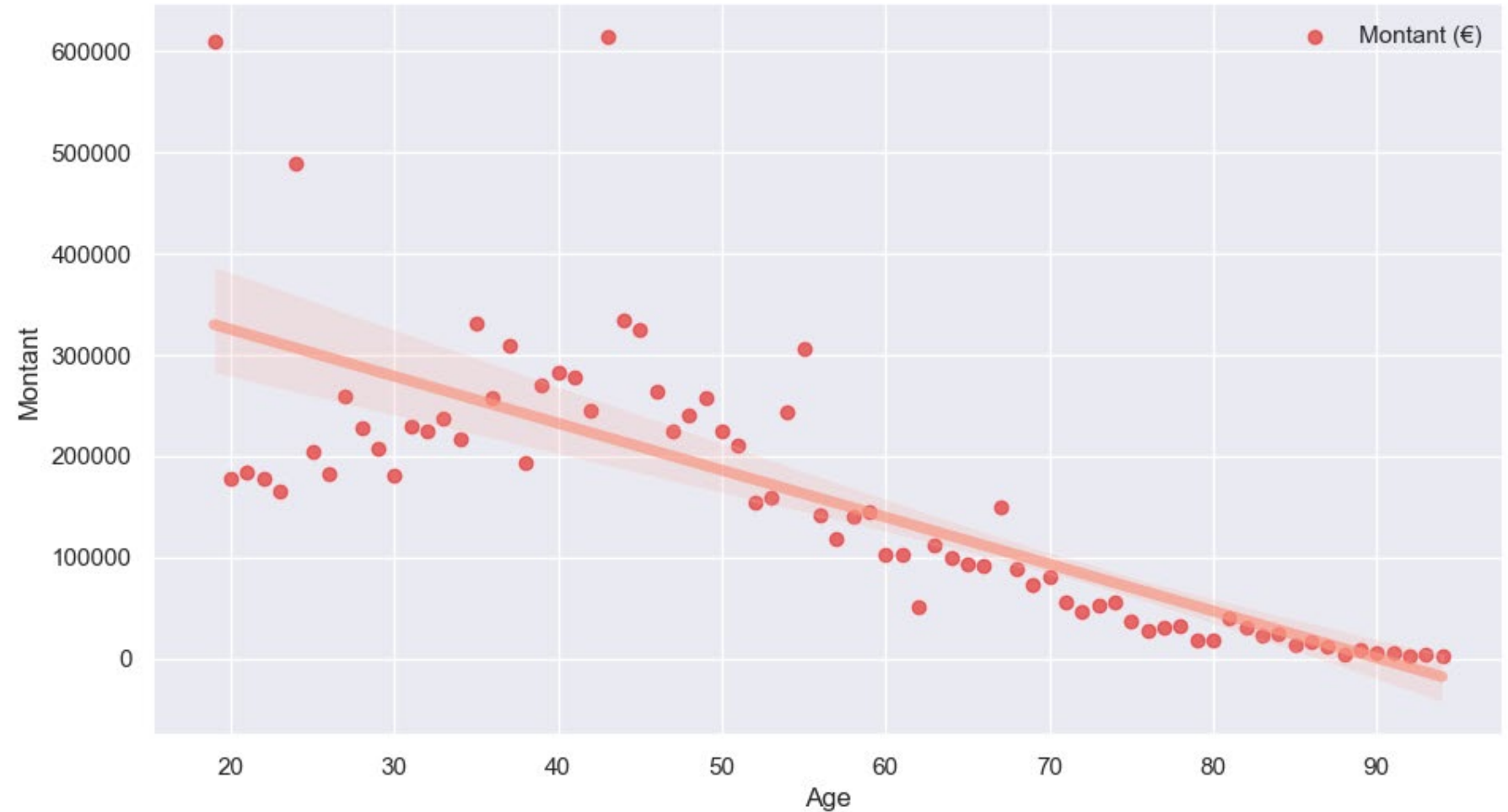


610 000 €

C'est le montant total
dépensé par les clients de
43 ans.

**Il existe un lien
entre l'âge et le
montant
dépensé.**

MONTANT TOTAL DÉPENSÉ SELON L'ÂGE DES CLIENTS

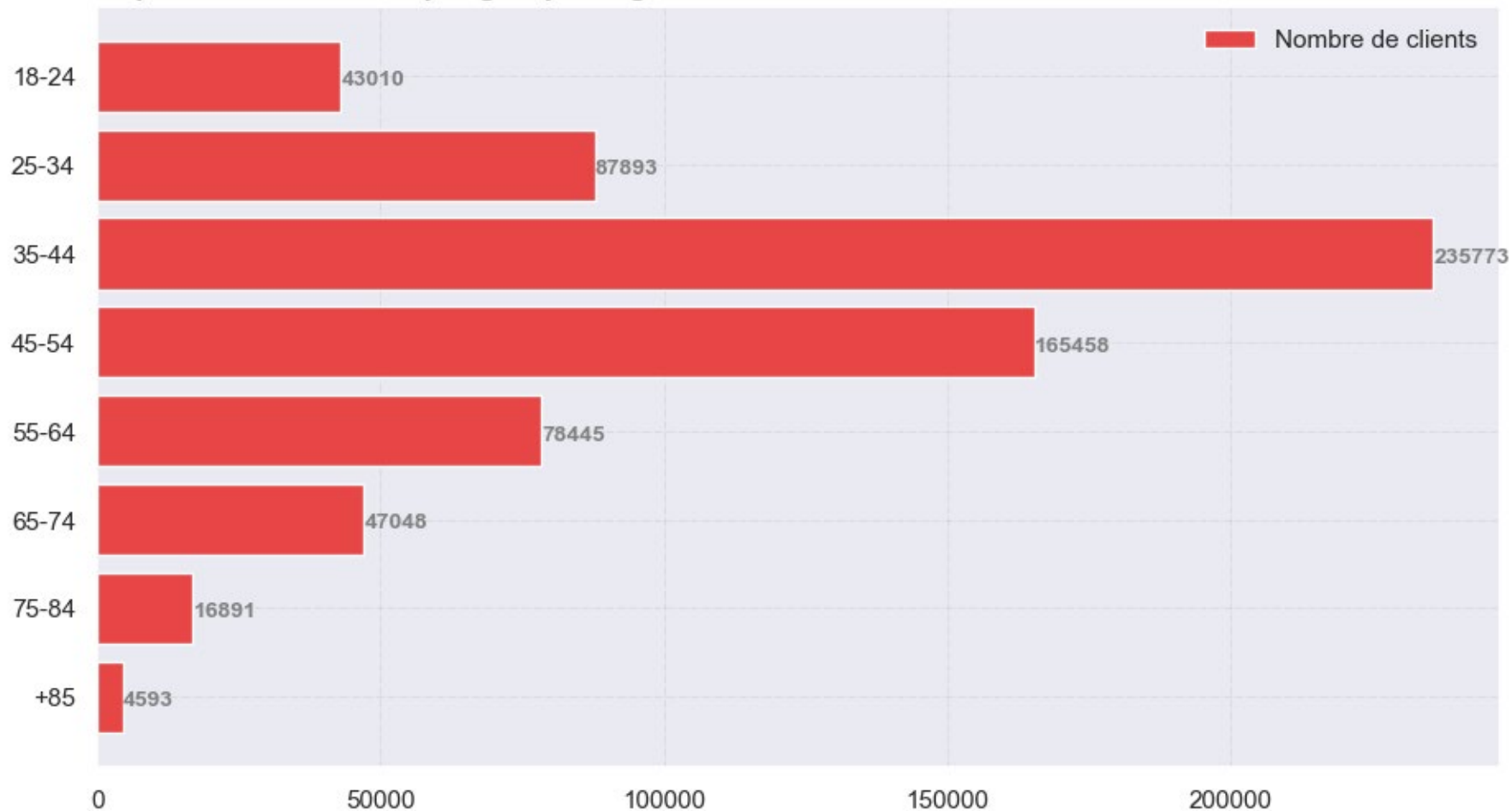


35 %

de nos clients ont
entre 35 et 44 ans.

**Ils sont plus,
donc réalisent
plus de
transactions.**

RÉPARTITION DES CLIENTS SELON 8 GROUPES D'ÂGE

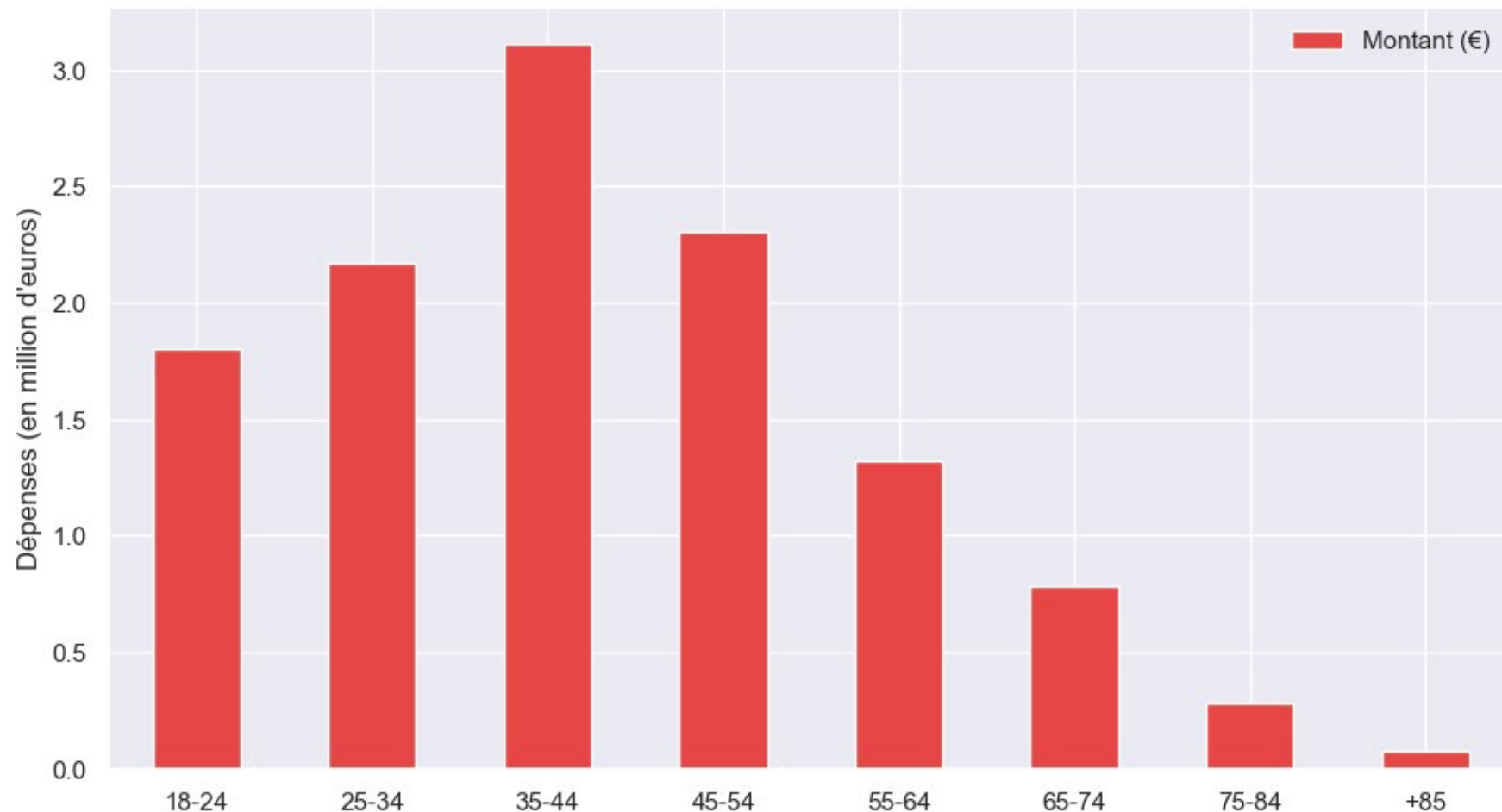


1,8M

d'euros dépensé par les clients entre 18 et 24 ans.

Sauf qu'ils ne représentent que 6 % de notre clientèle.

MONTANT TOTAL DÉPENSÉ SELON 8 GROUPES D'ÂGE

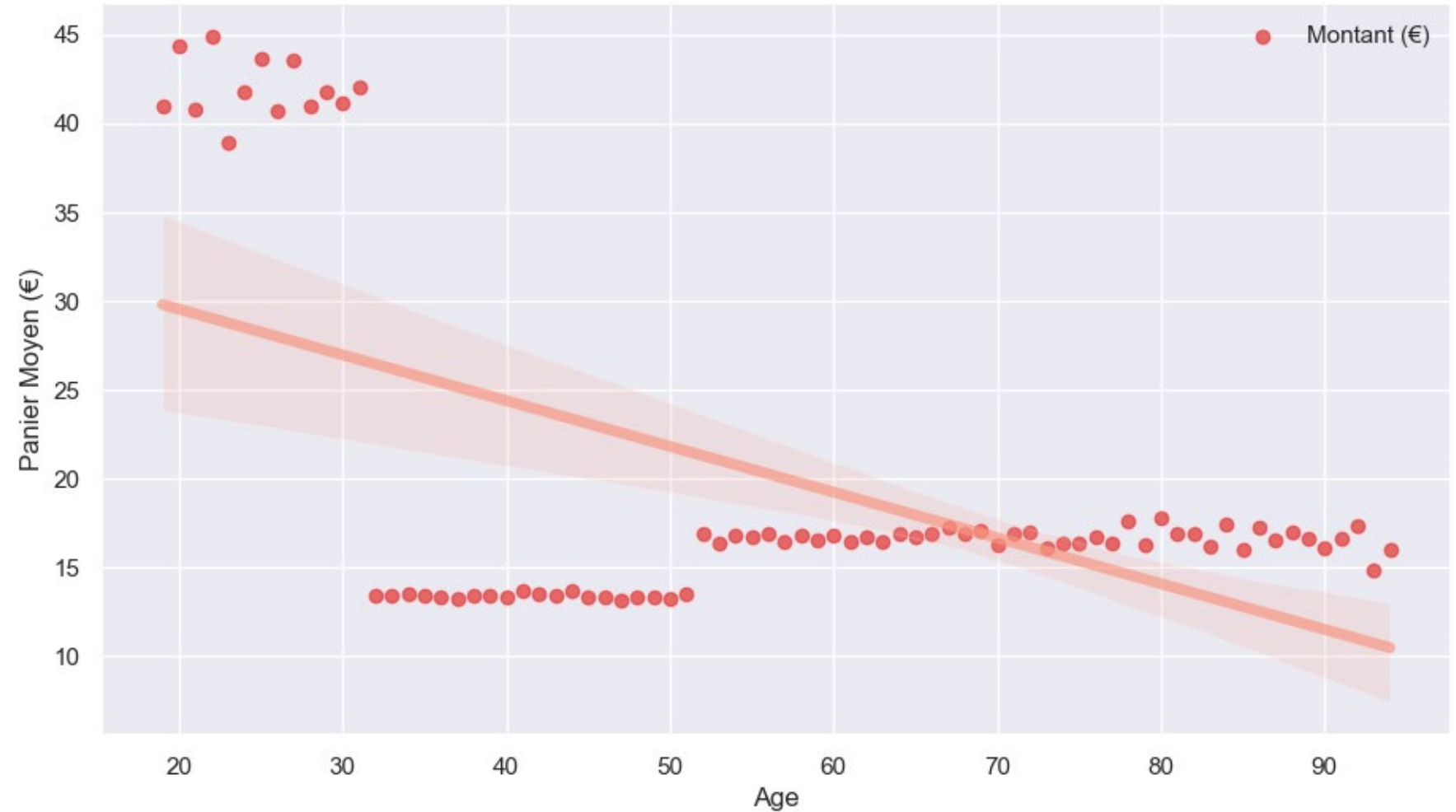


22,02 €

C'est le panier moyen tous clients confondus.

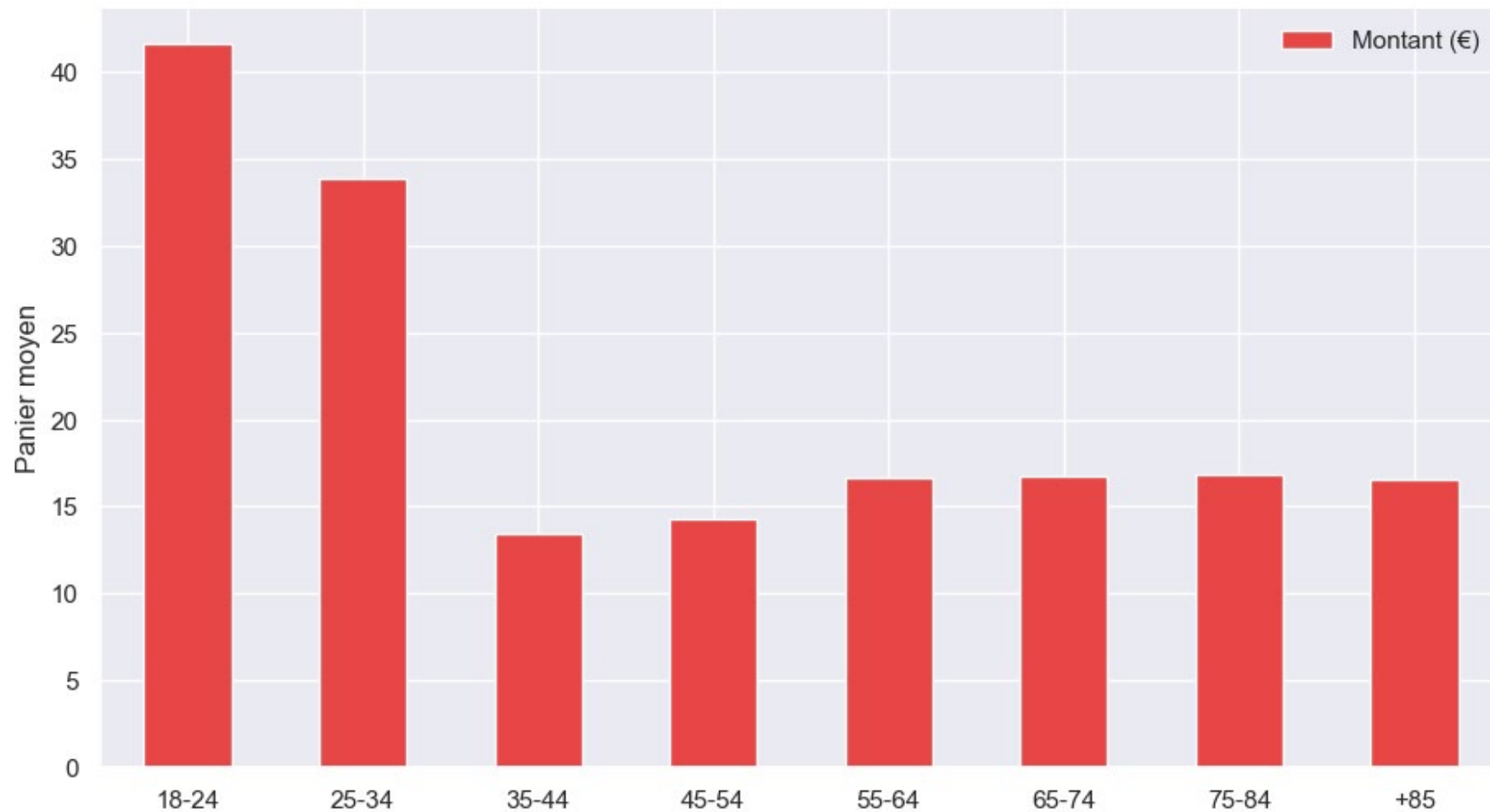
**Il existe un lien
entre l'âge et le
panier moyen.**

PANIER MOYEN SELON L'ÂGE DES CLIENTS



PANIER MOYEN SELON 8 GROUPES D'ÂGE

Groupe d'âge	Prix moyen (€)
18-24	41,67
25-34	33,92
35-44	13,41
45-54	14,27
55-64	16,65
65-74	16,79
75-84	16,80
+85	16,53

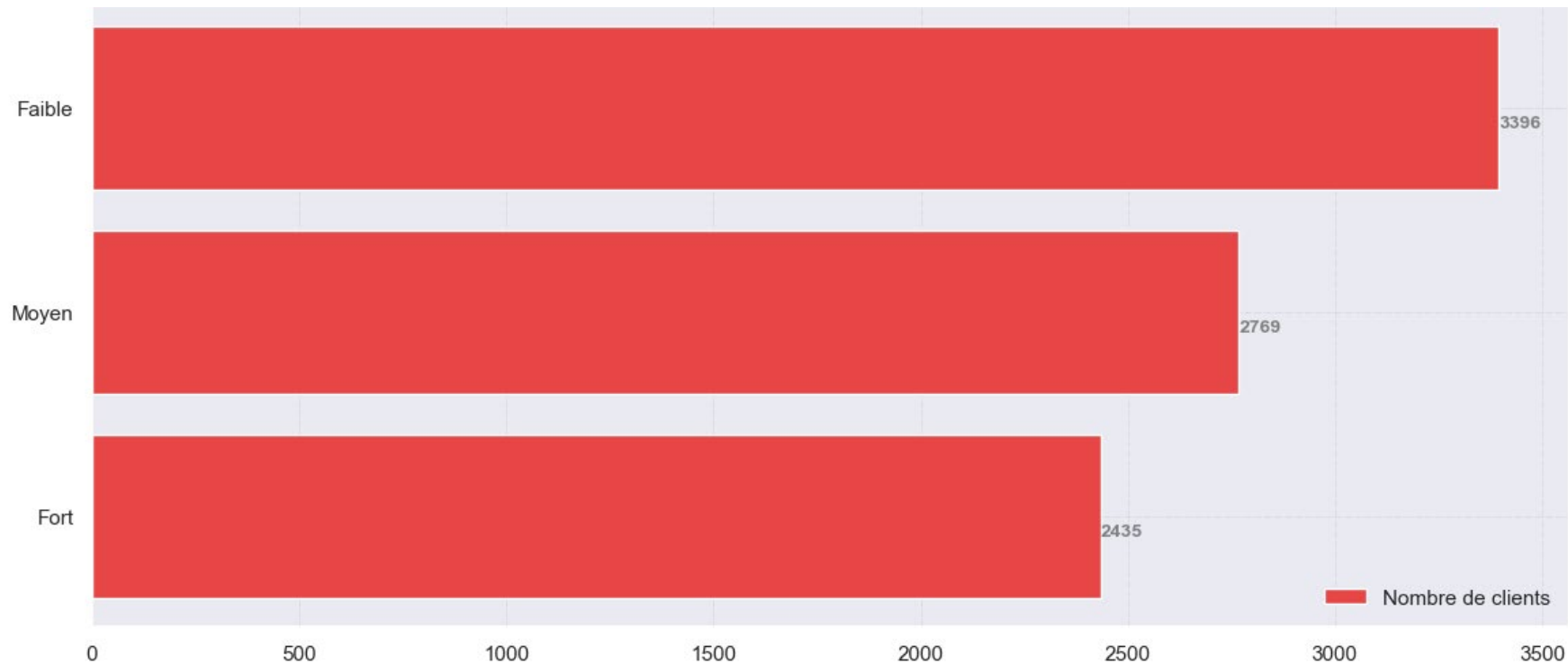


39 %

de nos clients sont des
acheteurs occasionnels.

**28 % de notre
clientèle peut
être qualifiée de
« fidèle ».**

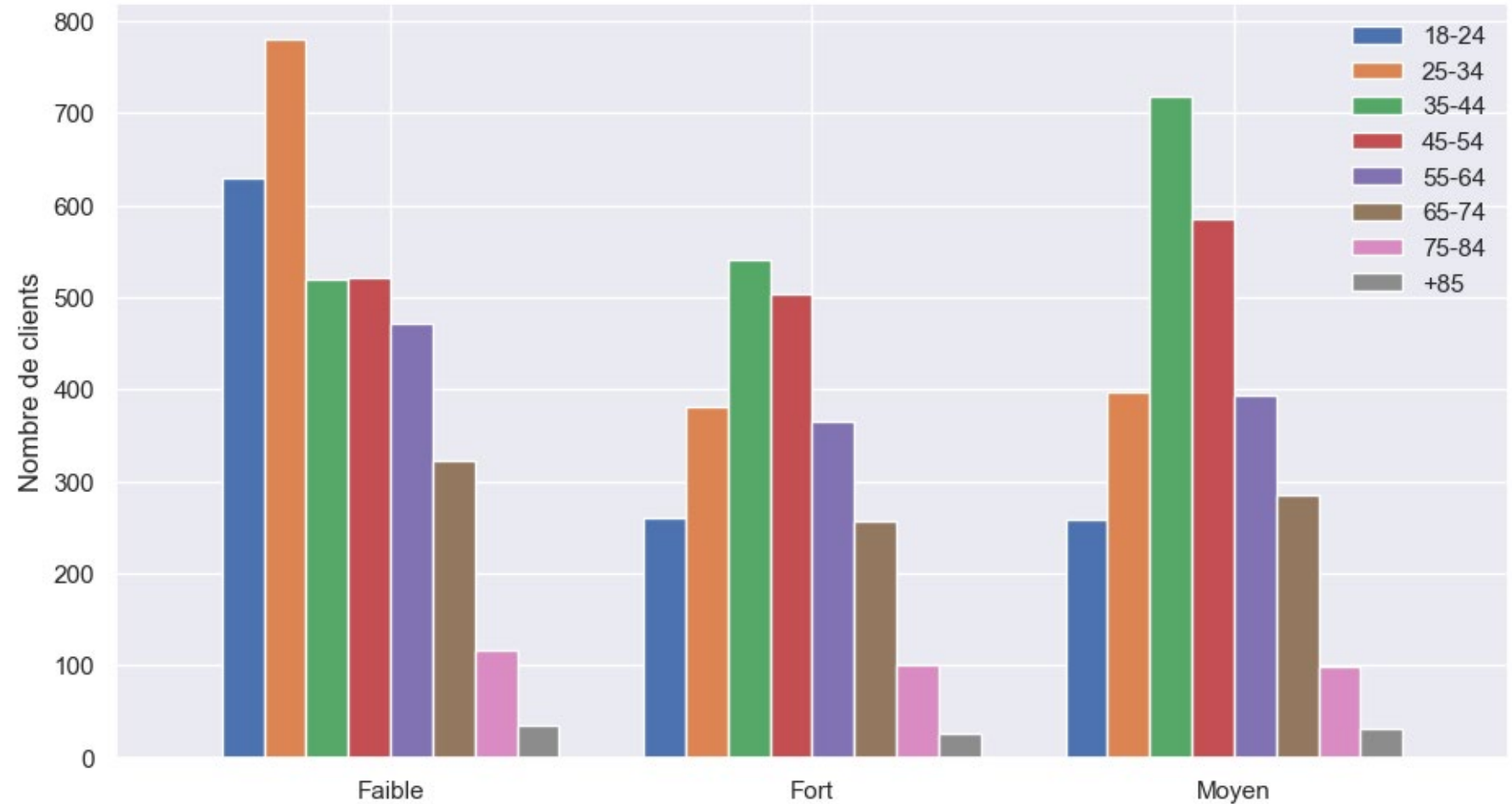
RÉPARTITION DES CLIENTS SUR LA BASE DU SCORING RFM



Le segment "Faible" est principalement composé de **jeunes adultes**.

Nous ne pouvons pas confirmer qu'il existe un lien entre l'âge et le score d'achat.

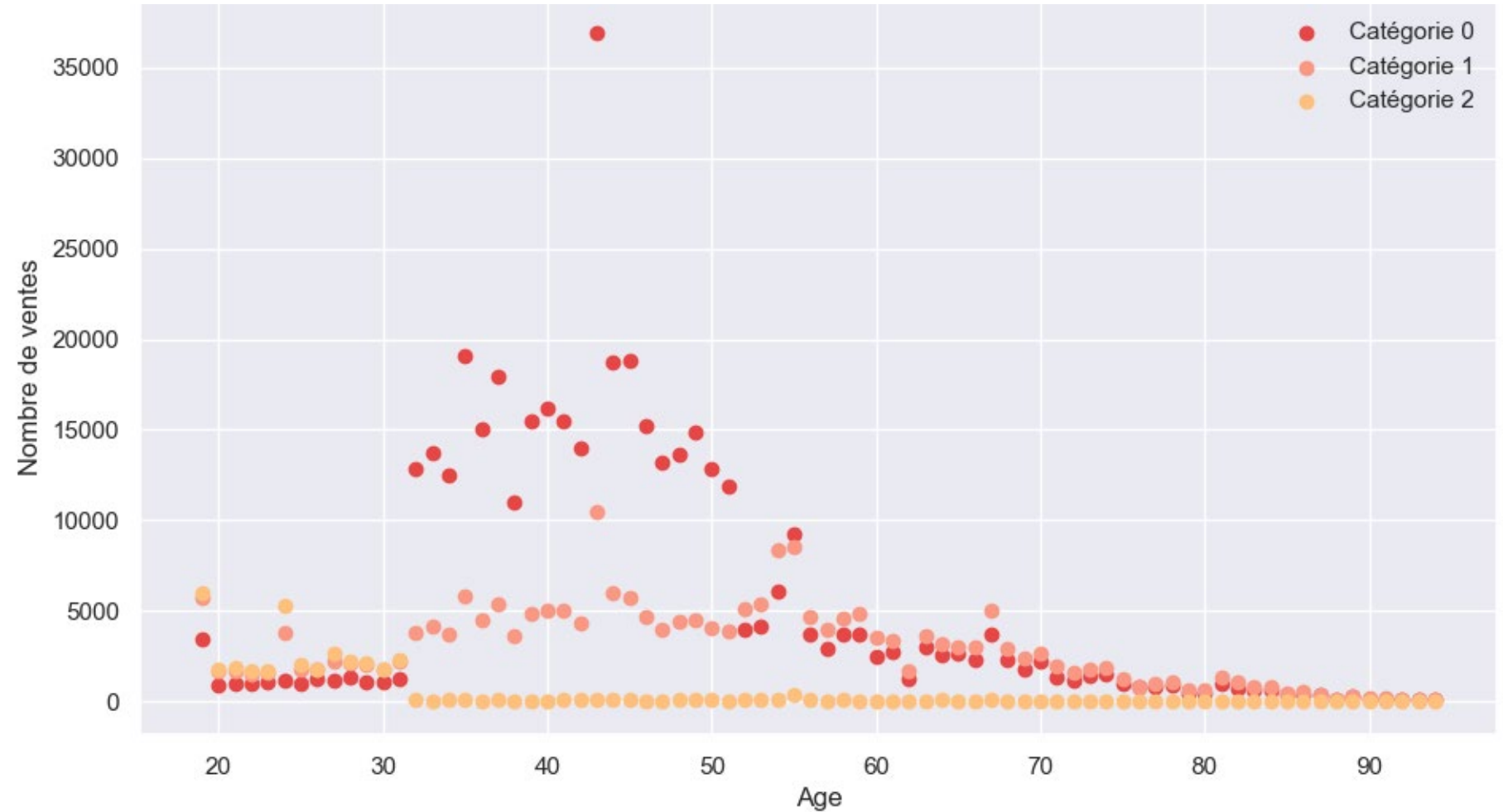
RÉPARTITION DES CLIENTS SUR LA BASE DU SCORING RFM SELON 8 GROUPES D'ÂGE



La catégorie 0 est appréciée par les **30-50 ans** avec 10 000 et 20 000 ventes.

Il existe un lien entre l'âge et la catégorie des livres achetées.

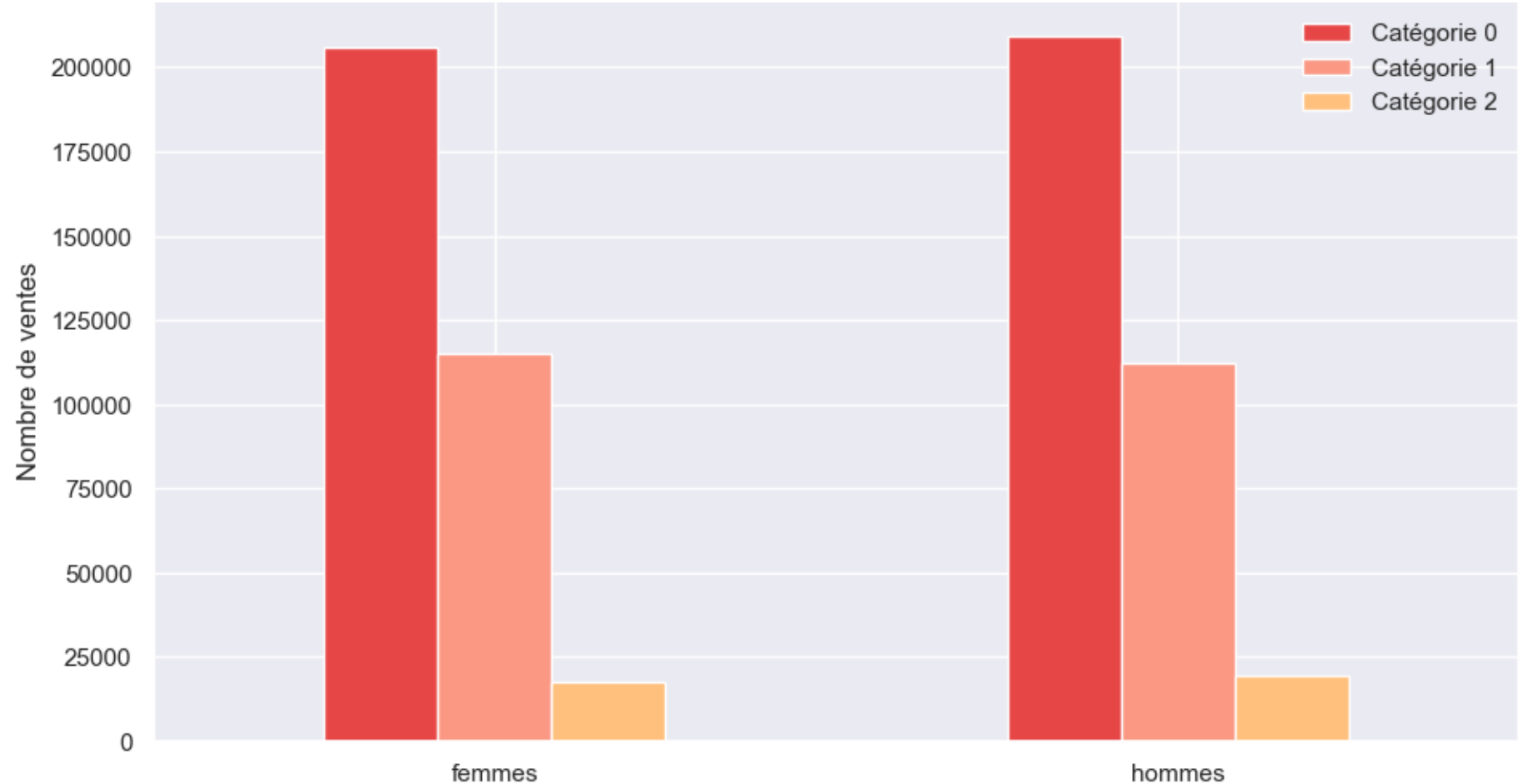
NOMBRE DE VENTES PAR CATEGORIE SELON L'ÂGE DES CLIENTS



Notre clientèle est
composé d'autant de
femmes que
d'hommes,

**Il existe un lien
entre le genre
et la catégorie
des livres
achetées.**

NOMBRE DE VENTES PAR CATÉGORIE SELON LE GENRE DES CLIENTS



Les éléments à retenir

- ❑ Notre public cible est principalement composé **de femmes quarantennaires**.
- ❑ **80 % des clients** détiennent **50 % du chiffre d'affaires**.
- ❑ Les clients plus âgés ont tendance à dépenser moins, tandis que **les jeunes ont tendance à dépenser davantage**.
- ❑ On ne peut pas établir de lien **entre le scoring RFM et l'âge des clients**.
- ❑ Notre clientèle est composée à **39 % d'acheteurs occasionnels**.
- ❑ **Il existe un lien** entre les caractéristiques des clients (âge et genre) et les catégories des livres achetées.

RECOMMENDATIONS

Lapage dispose de **nombreux atouts** pour continuer à se développer dans le marché concurrentiel de la librairie en ligne.

