Texte introduction :

Muxe, entreprise française spécialisée dans le loisir, l’électronique grand publique et l’électroménager. Nous vous proposons notre site afin de vous fournir des pistes pour développer les ventes en lignes de Muxe.

Texte 1

Titre de la page : Connaître son territoire

Graphique carte

La première analyse portera sur le territoire national, Muxe dispose de 49 magasins en France. La vente en ligne va permettre à chaque français de pouvoir commander sans se déplacer. Voici une carte de la France, interactive qui permet de visualiser le nombre de commande pour chaque région en 2021, on remarque que les régions île de France et Auvergne Rhône Alpes sont dominantes avec 141 commandes chacune, pour un total de 1079 commandes sur le territoire. Désormais avec ces données, intéressons-nous aux chiffres d’affaires mensuels pour notre seconde analyse.

Texte 2

Titre de la page : Analyser pour mieux vendre

Graphique 1 et 2

En 2021 Muxe à réaliser un chiffre d’affaires de 855 956,61 €, en vendant 5 catégories de produits. Avec notre analyse on remarque que le mois de mars et le plus prolifique de l’entreprise avec 85 446,7€, cependant septembre et le mois le moins prolifique puisque seulement 62 080,74€ sont générés.

Voyons en détail l’argent produit par chaque catégorie d’articles, l’image-son et en premier du classement avec 199 127€ tandis que la catégorie cuisine est dernière du classement avec 139 574€. Les clients sont plus réticents pour l’achat de cuisine en ligne pour pouvoir augmenter les ventes de cuisine nous proposons le fait de pouvoir visualisé les cuisines en modèles 3D comme le font différents sites pour que le client soit plus à l’aise pour commander l’article.

Texte 3

Titre de la page : Baissé pour attirer plus

Graphique 3

MUXE dispose de coupons de réductions, les analyses nous révèlent que 91,84% des commandes passé n’utilisent pas de coupons, seulement 8,16% des commandes sont accompagnées de coupons réductions. Précédemment nous avons appris que septembre était le mois le moins prolifique à l’entreprise donc afin de rehausser les ventes nous proposons un coupon de réduction spécial ‘RENTREE’ de 4% valable uniquement le mois de septembre sur la téléphonie puisque vous prenez 8% de commission, vous allez attirer plus de client avec les réductions et faire plus de bénéfice. Sur votre site nous vous proposons que dès que l’utilisateur arrive sur le site un Pop-up apparaisse pour promouvoir la réduction. Limitée à un coupon par utilisateur pour éviter tout abus.

Texte 4

Titre de la page : La livraison, l’étape finale du e-commerce

Pour la livraison des produits MUXE, le client a le choix entre trois types de livraisons, en point relais, retrait sur place et à domicile. Analyser cette donnée aura pour but de connaître le moyen de livraison préférée des clients. Le retrait sur place est dominant comme on peut le voir sur ce graphique, à domicile est deuxième tandis que le point relais est dernier du classement. C’est une opportunité pour MUXE de réaliser de plus grands bénéfices, puisqu’une majorité des clients vont chercher leurs commandes directement en magasins je propose qu’à la réception de leur colis qu’on vienne leur proposer des produits afin de les inciter à consommer plus. Le but sera de proposer aux clients des produit en stock pour qu’ils puissent le voir directement de leurs propres yeux.

Texte 5

Titre de la page : Les juifs