

Résumé du rapport mensuel

Points clés

- Impact de la stratégie Nourriture contre High-Tech.
- Evolution du comportement des clients sur le site.

GRAPHIQUES ANALYSES

- Catégorie nourriture est de plus en plus considérer (Graphique 12).
- Trop de lèche-vitrine, taux de conversion en chute libre (Graphique 2).
- Des ventes élevées mais CA en baisse, panier moyen en baisse (Graphique 1).
- Le temps, l'argent -> corrélation positive (Graphique 5).
- Comportements volatils, Dispersion élevée (Graphique 15).

CONCLUSIONS ET AXES D'ACTIONS

- Le nombre de visites et de ventes devraient augmenter, et permettre au CA de se redresser.
- Faire des campagnes de **recyclage publicitaire**.
- Améliorer la stratégie de contenu du site:
 - Diminuer l'abandon de panier, notamment pour les session longue.
 - Optimiser le tunnel de conversion en améliorant le parcours d'achat

 Statut actuel

650 000 €

Chiffre d'affaire total



475 000€

CA Nourriture



5%

Taux de conversion



27 000

Ventes total



540 000

Visites total

AUGMENTATION DE LA PART DE NOURRITURE AU CA

Catégorie nourriture est de plus en plus considérer

Taux d'évolution Nourriture

$((475000 - 350000)/350000)*100 =$

35,7% ↗

soit(+100 k€) pour février 2020

CA NOURRITURE

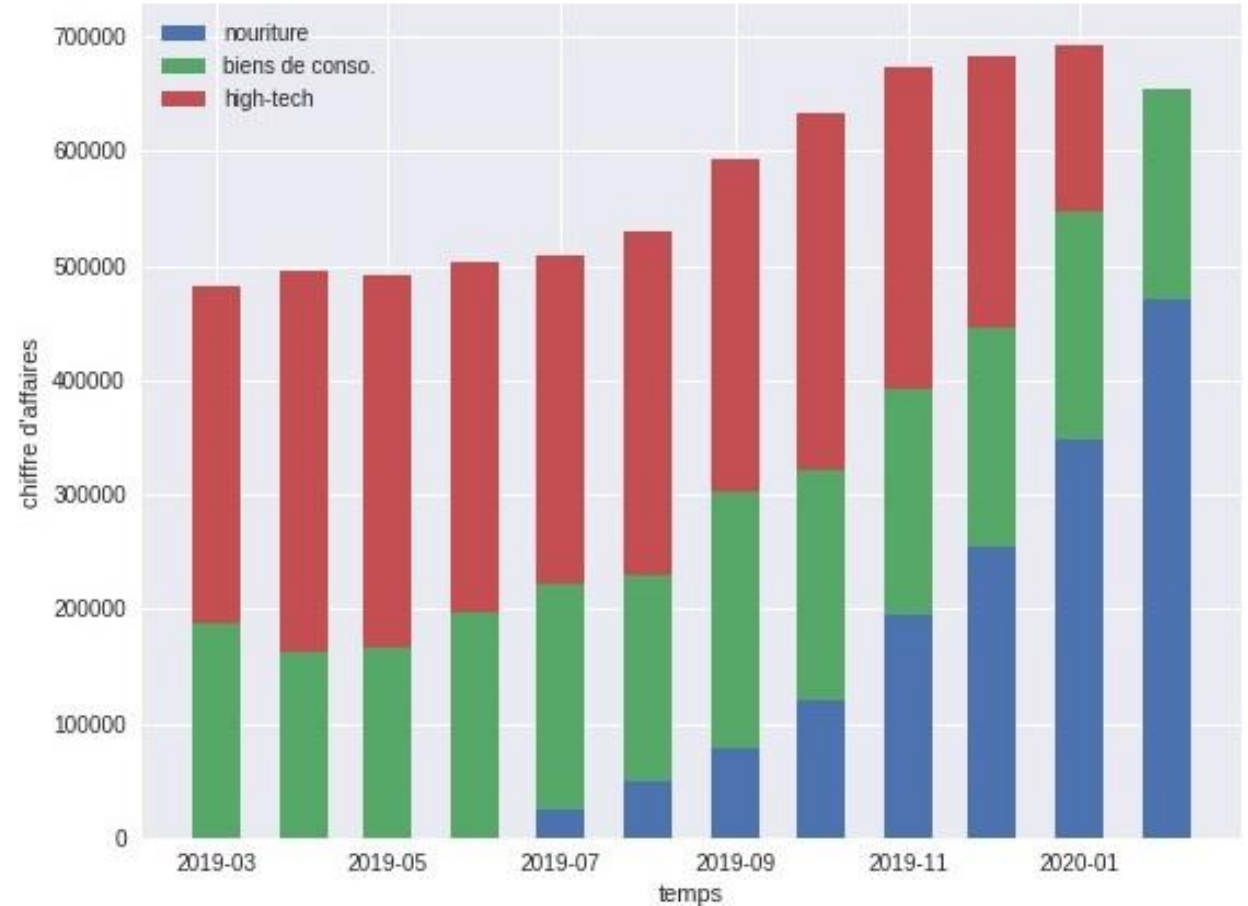
73,07% ↗

Du CA Total pour février 2020
Soit(+23pts)

Taux d'évolution globale Nourriture

52% ↗

Entre Juillet 2019 et Février 2020



Le nombre de visites augmente de manière exponentielle alors que celui des ventes augmente faiblement.

Trop de lèche-vitrine, taux de conversion en chute libre

Nbrs de ventes

27 M



... soutenu par nombre de visites

540 M



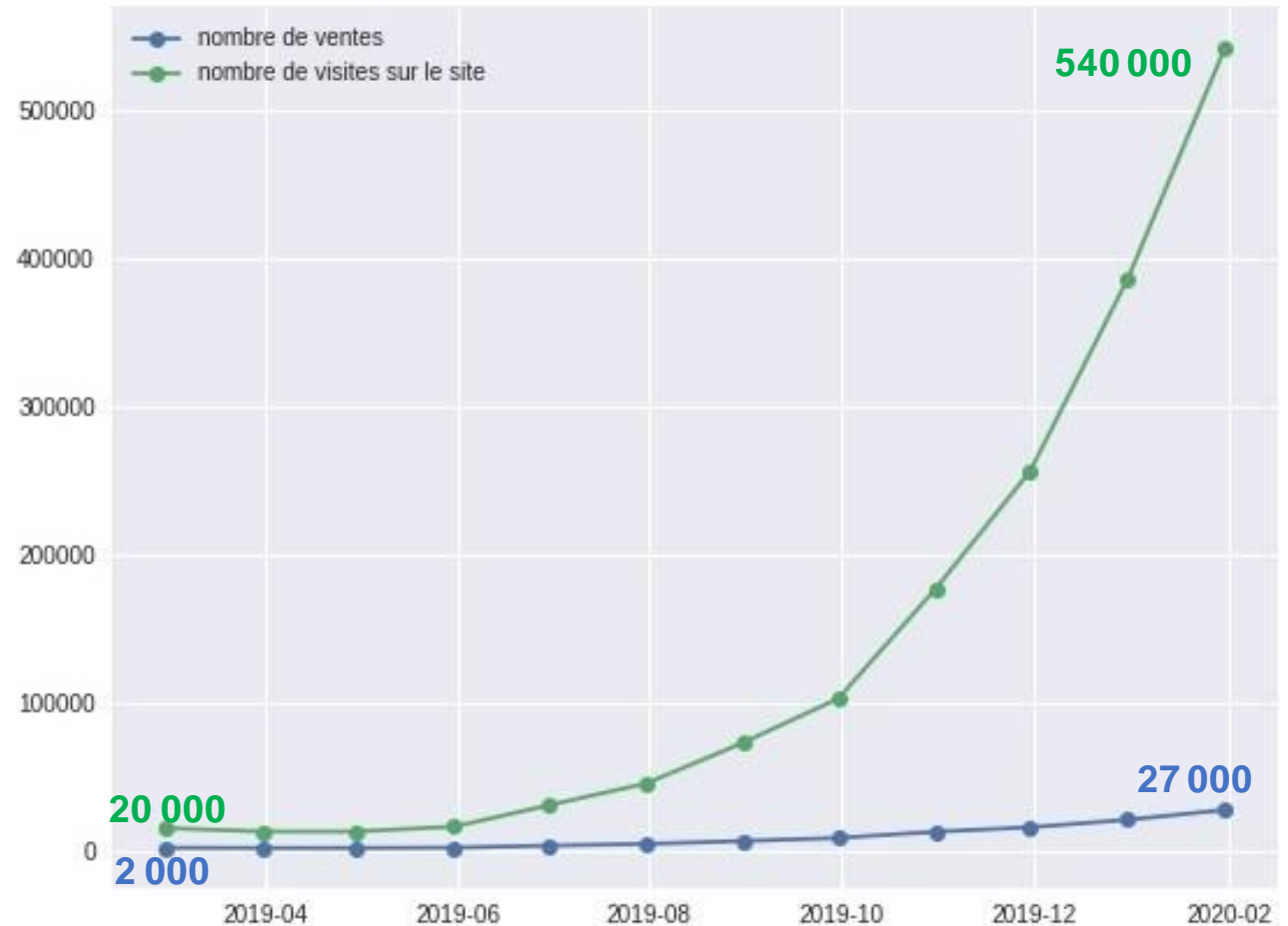
(+ 38%)

Taux de conversion en chute

$(27000/540000)*100=$

5%

(10%) en juillet 2019



Le chiffre d'affaires chute malgré l'augmentation du nombre de ventes.

Panier moyen en baisse

Ventes

27 M



+ 7M soit (+ 35%) sur le mois

CA

650 k€



- 50 k€ soit (- 7%) sur le mois
+ 30 % depuis juillet 19 (intro. de la nourriture)

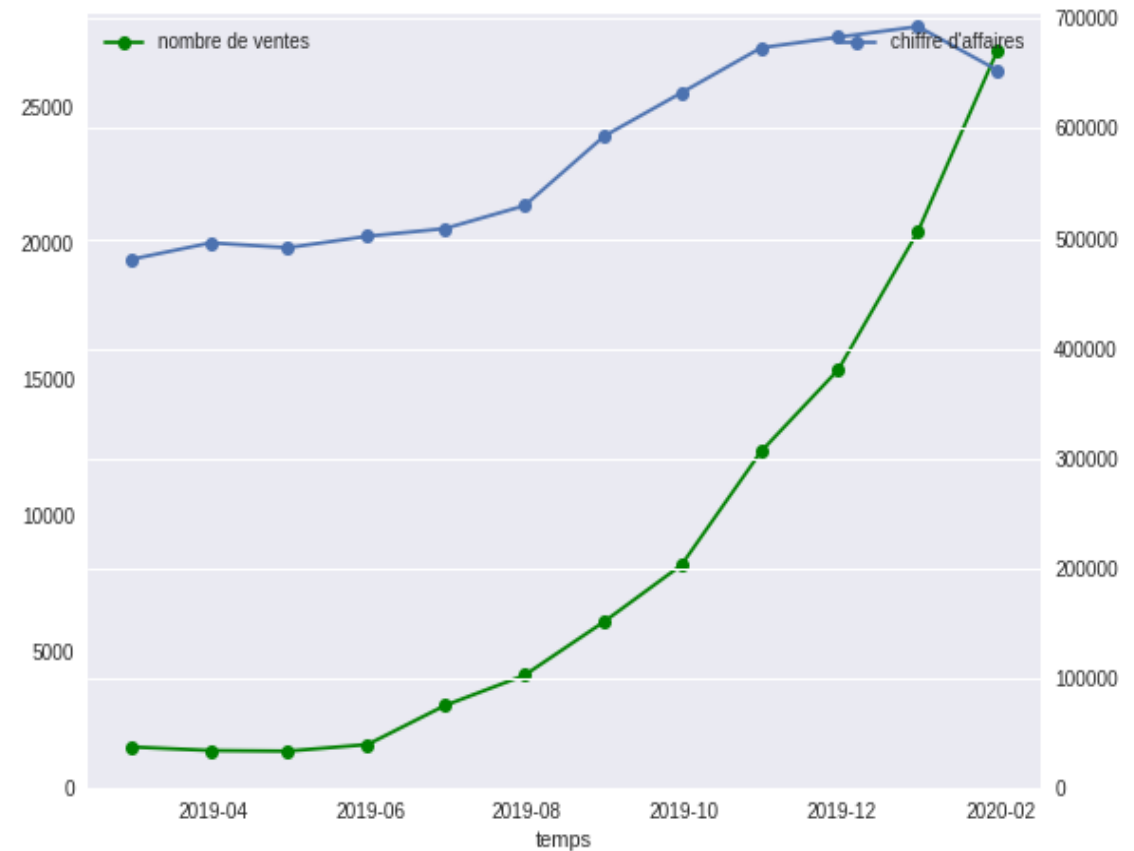
Panier moyen

650000/27000=

24,07€



(200€ en juillet)



Le montant des achats des clients est lié faiblement au temps passé sur le site.

Le temps, l'argent -> corrélation positive

une corrélation **positive**

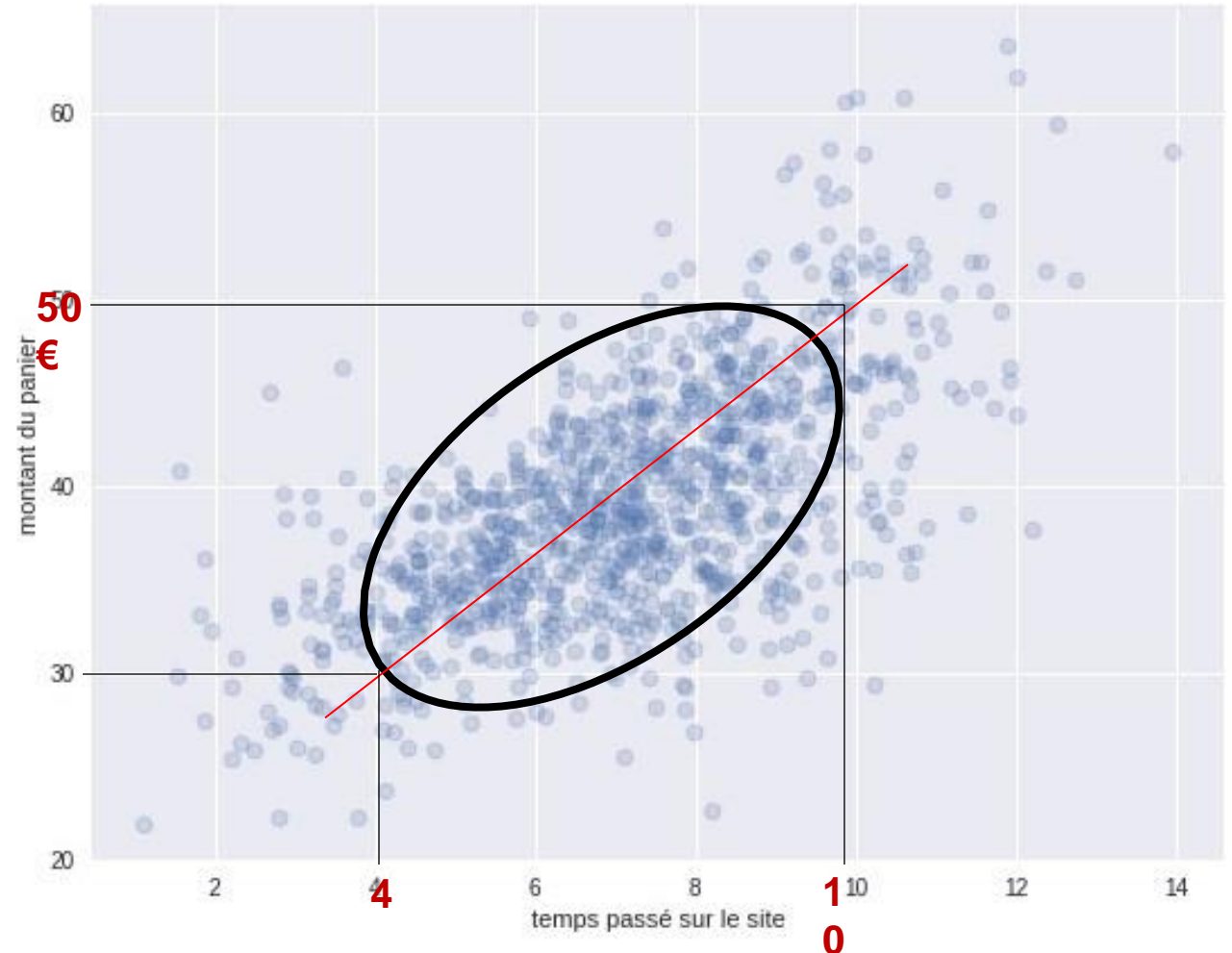
entre 🕒 et 🛒

Concentration entre

4 et 10 min

Panier moyen potentielle
entre

30€ et 50€



Le temps passé sur le site et l'Evolution de la variabilité du temps passé sur le site

Comportements volatils, Dispersion élevée

l'abandon du panier

Les sessions
Supérieures à **8min 35**
Inférieures à **6min 20**
Juillet 2019



Les sessions
Supérieures à **10min**
Inférieures à **4min 15**
Février 2020

50%

des visiteurs passent

Entre **6min50**
et **7min30**
Juillet 2019



Entre **5min 30**
et **7min 15**
Février 2020

7min 10 contre **6min 15**
Juillet 2019 Février 2020

Temps médiant

