

## Trains & Cars adventures

### Introduction :

*commissioned by a company selling models and scale models of train and cars.*

*The company already has a database that lists employees, products, orders, and much more.*

*You are invited to browse and discover this database.*

*The director of the company wishes to have a dashboard which he could refresh each morning to have the latest information in order to manage the company.*

*analysis process*

### Objective:

*the dashboard should revolve around these 4 main topics:*

- sales,
- finance,
- logistics
- human resources.

*would also be appreciated and you are invited to practice your advisory role, by proposing additional KPIs and charts.*



[sqcmodel.en.alibaba.com](http://sqcmodel.en.alibaba.com)



## Table of contents

introduction

sommaire

distribution par pays /  
client

volume en stock

meilleurs vendeurs

never\_sold

transaction volume

prejudicial for the  
company

1- we will first introduce the Turnover of the company per country

2- Turnover through subsidiary corporation Vs. turnover through customer countries

3- Amount in stock and the average sold per Category

4- The two best Sellers through subsidiary corporation per months for the last three years

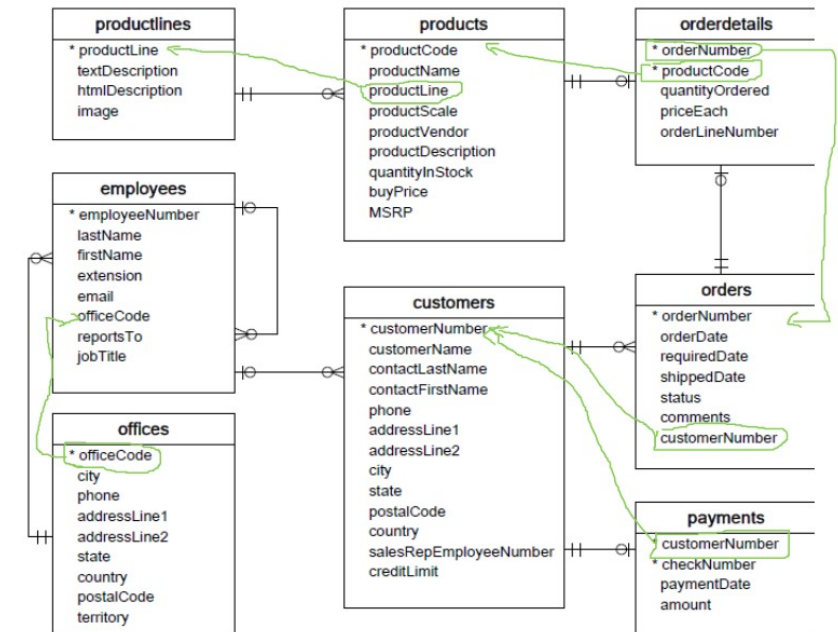
5- Products never sold particularly from Highway 66 Mini Classics Vs. other products origin

6- Rate evolution (%) for the last three years per category

7- What can be prejudicial for the company

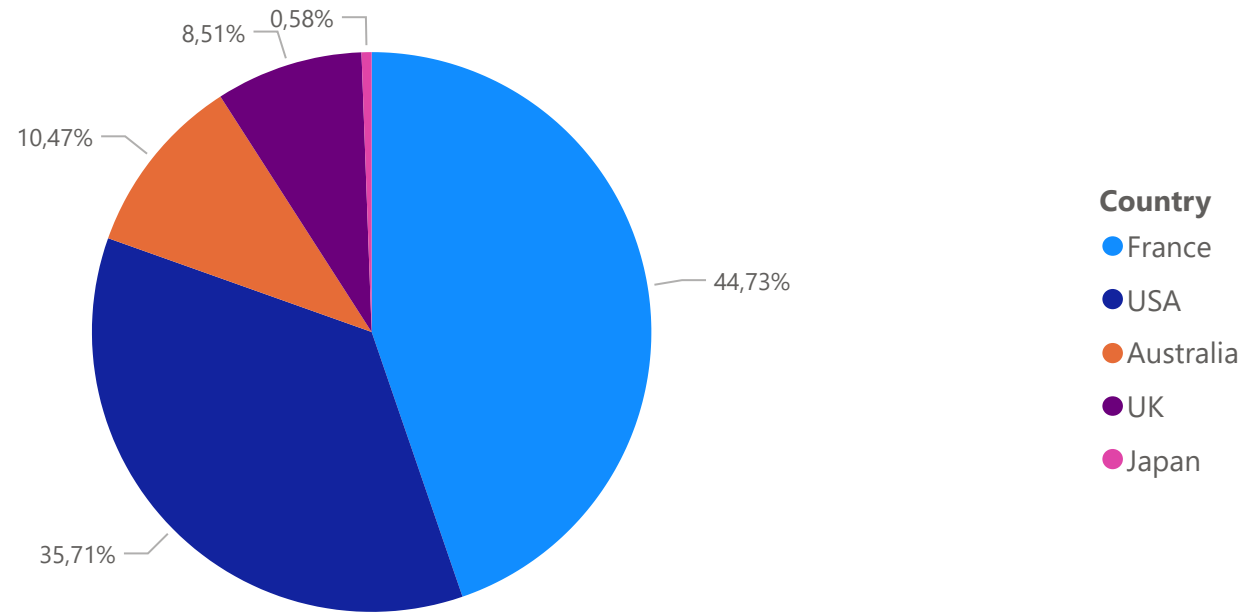
## Resources

Here is the diagram of the database :



**Note:** the most graphical analysis has remarks and solution proposal

## Distribution du chiffre d'affaire total (\$605 946) par pays



### Quelques Porpositions:

#### • ***France / USA:***

- Fidélisation des Clients français
- Invitation et Carte cadeaux

#### • ***Japon:***

- Etude du marché.
- offre promotionnel

*Distribution du chiffre d'affaire total (\$605 946) par pays  
d'agence et pays des clients*

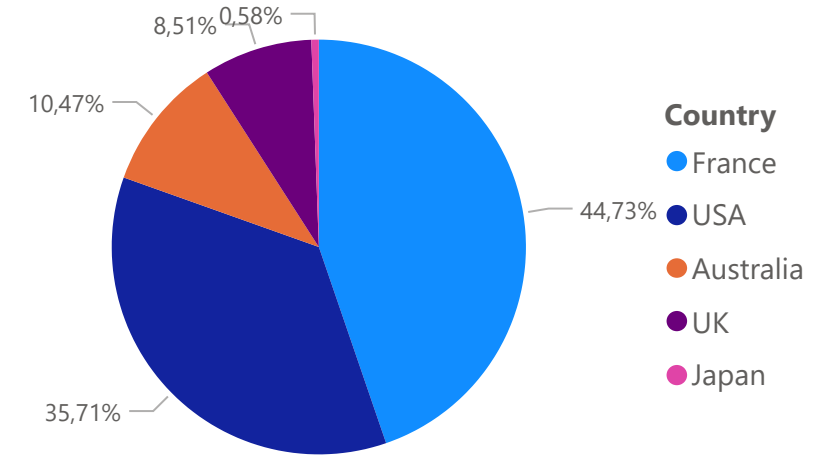
605,95K

Somme de amount\_per\_order

Le total CA par Agence



Détails par Pays de Clients



Quelques Propositions de développement:

• **France / USA:**

- Fidélisation des Clients français.
- Invitation et Carte cadeaux.

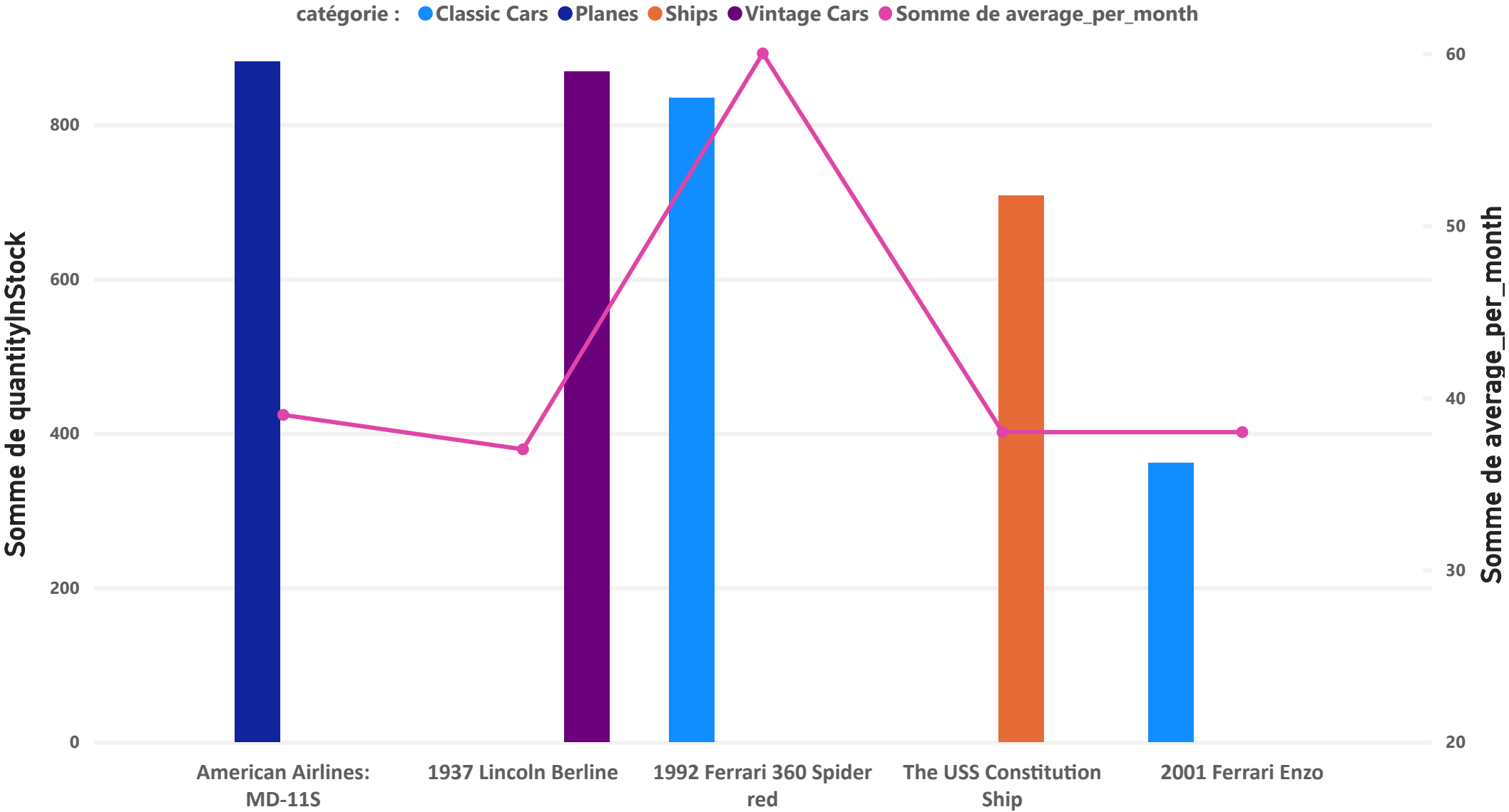
• **Japon:**

- Etude du marché.
- offre promotion.
- changement d'équipe, sinon fermeture

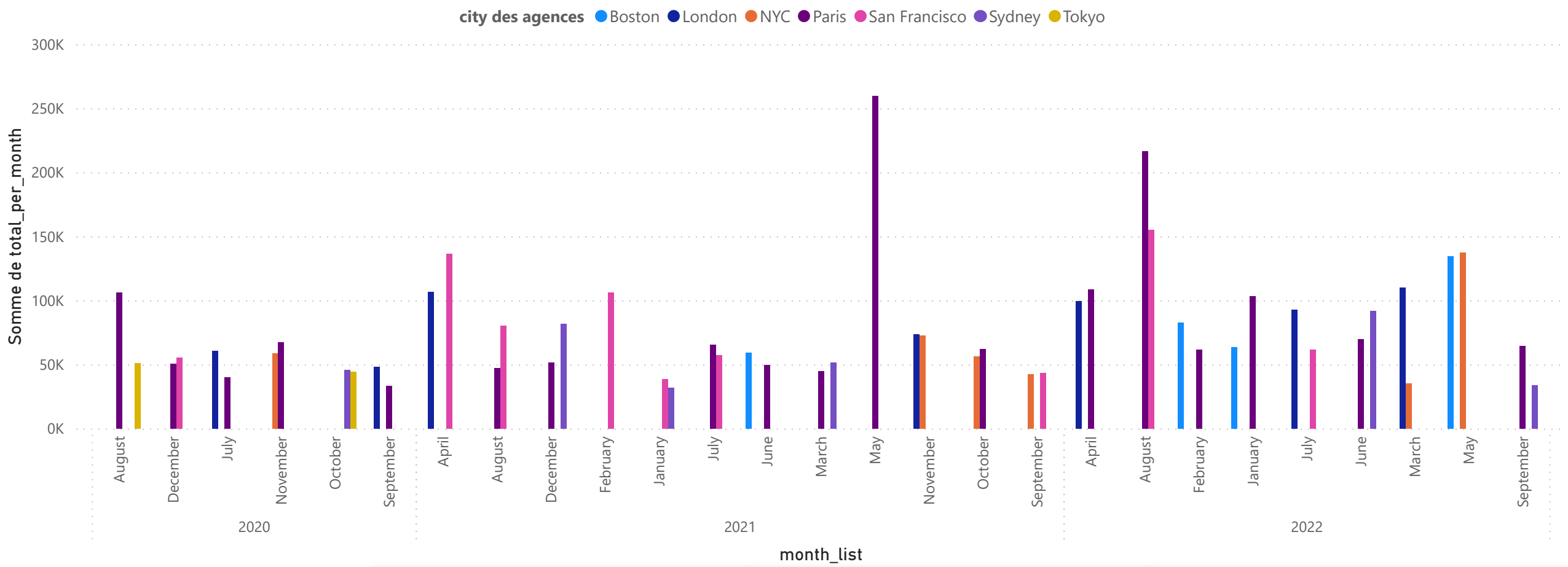
• **Est-Europe / Asie :**

- développer le marché européen et Asiatique
- ouvrir une agence dédiée au marché Ibérique.

volume en stock en Y et la moyenne vendue par mois en Y<sup>2</sup>, par categorie et par produit



Les deux meilleurs vendeurs par mois et par agence



City

- ☐ Boston
- ☐ London
- ☐ NYC
- ☐ Paris
- ☐ San Francisco
- ☐ Sydney

FullName

- ☐ Bondur Loui
- ☐ Bott Larry
- ☐ Castillo Pamela
- ☐ Firrelli Julie
- ☐ Fixter Andy
- ☐ Gerard Martin

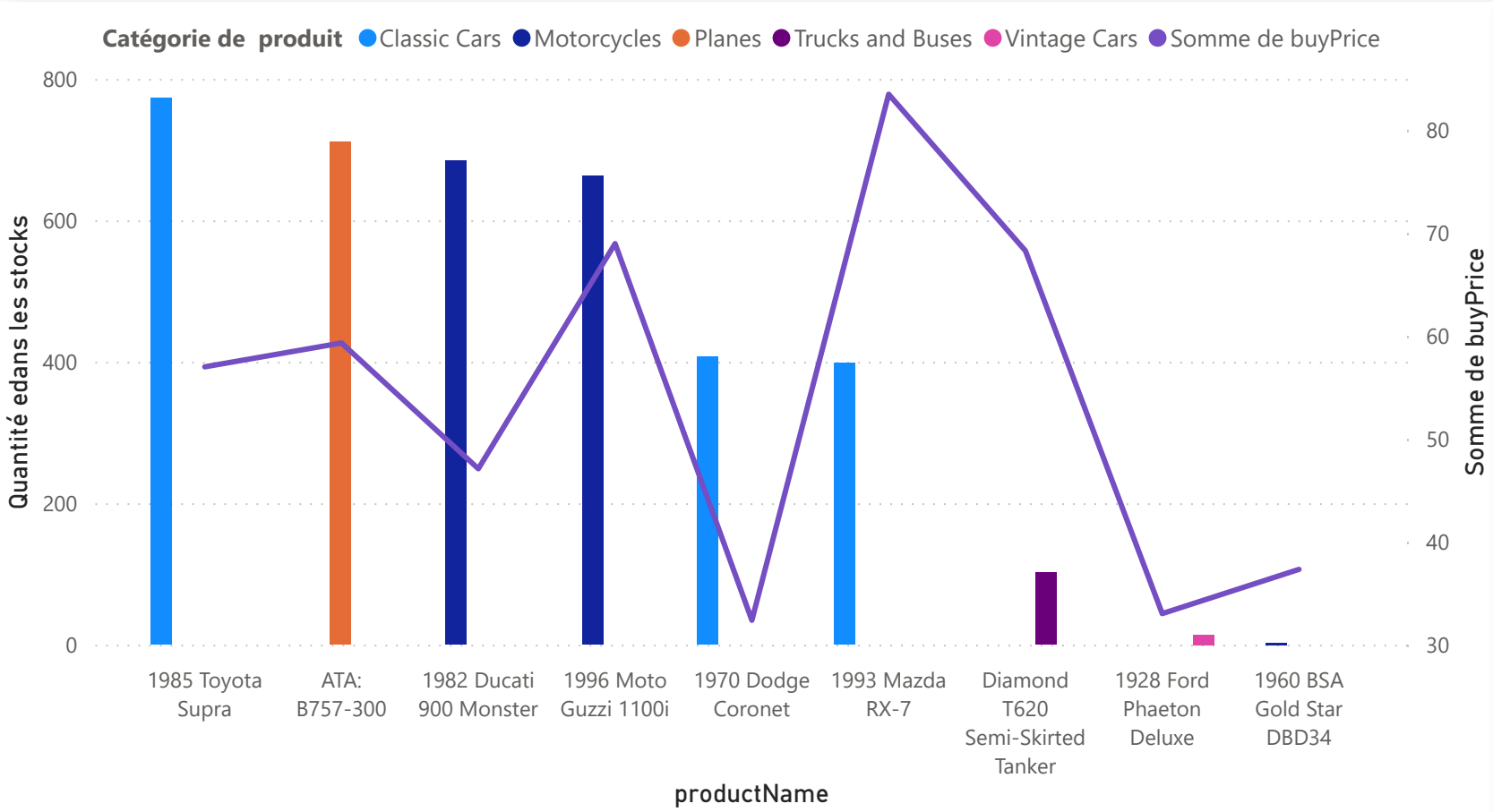
EmployeeNumber

- ☐ 1165
- ☐ 1166
- ☐ 1188
- ☐ 1216
- ☐ 1286
- ☐ 1323

Month\_list

- ☐ April
- ☐ August
- ☐ December
- ☐ February
- ☐ January
- ☐ July

Détail de produit vendu par Highway 66 Mini Classics



Solution pour réduire les dépenses

- Solution 1 :
- douce : exhorter le vendeur pour une reprise total de sa marchandise, non vendu.
  - négociier : pour une augmentation d'achat d'autre produits si reprise immédiate.
  - bluff : menacer de couper toutes relation commerciale.
- Solution 2:
- abaisser le prix de vente et mettre en valeur en boutique et par démarchages.
  - offrir comme cadeau aux meilleurs clients pour fidélisation.

486,94

Somme de buyPrice

874,47

Somme de MSRP

706,73

Somme de priceEach

7,07K

Somme de quant

\$625,17K

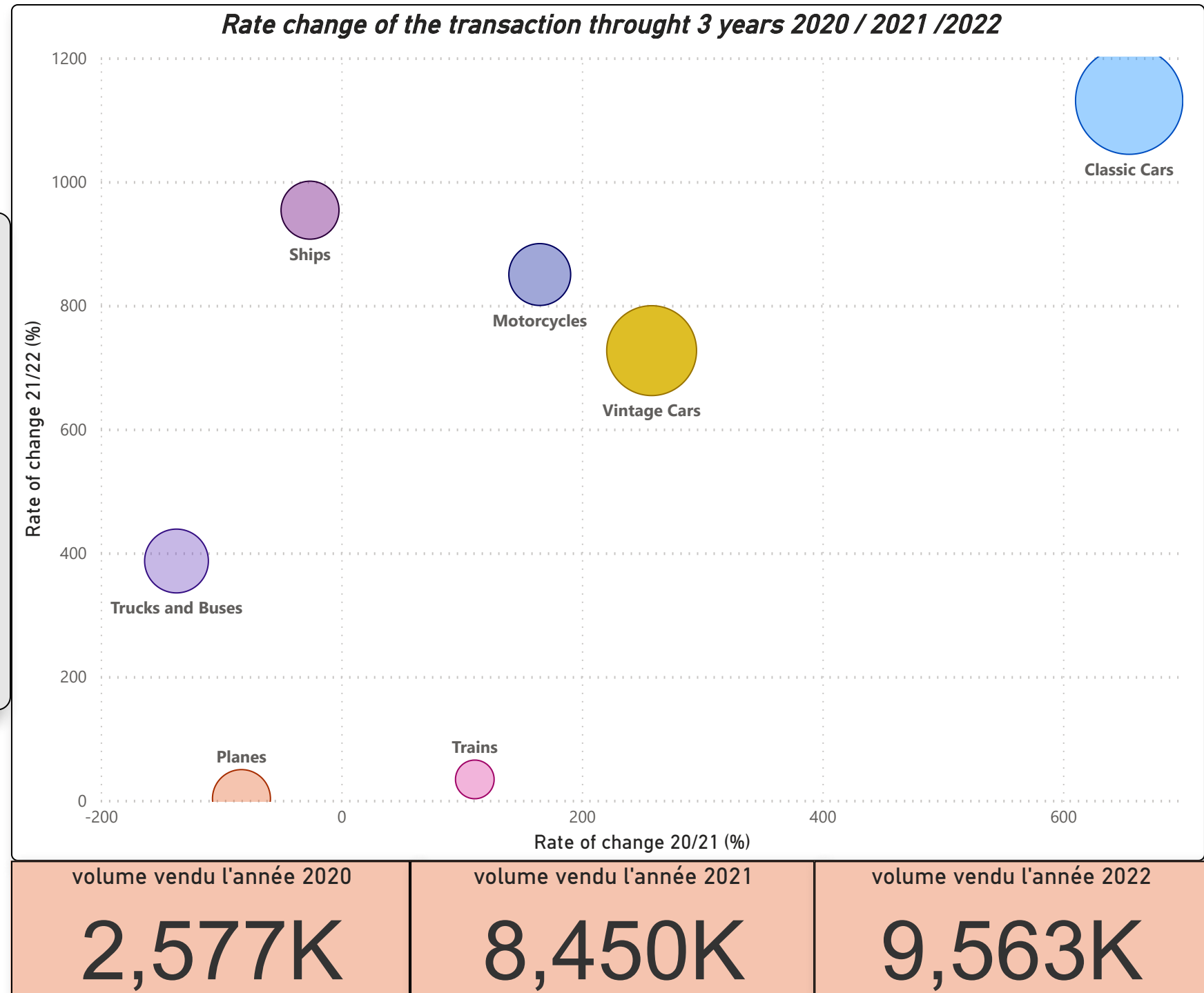
price\_earned

### Remarques et Propositions :

=> ce graphique montre l'évolution des transaction par catégorie en pourcentage pour deux exercices comptable, 2020/2021-2021/2022.

#### Solution :

- conseiller aux vendeurs des succursales de se concentrer plus sur certains produits qui n'arrivent pas à décoller  
ex: Planes / Trains
- toujours fidéliser les clients aux grands volumes d'achat et leur proposer d'essayer les derniers produits cités (proposer une garantie de retour si la marchandise ne se vend pas)





## What can be prejudicial for the company

### Customer, who never bought a product

country	city	customerName	employeeName	phone
Switzerland	Bern	Precious Collectables	MartinGerard	0452-076555
USA	New Haven	American Souvenirs Inc	Foon YueTseng	2035557845

- les employés doivent se mettre en contact avec eux, et leur proposer un premier achat.

### Customers without any sales referer

country	city	customerName	phone
Germany	Aachen	Warburg Exchange	0241-039123
Germany	Berlin	Der Hund Imports	030-0074555
Germany	Brandenburg	Cramer Spezialitäten, Ltd	0555-09555
Germany	Cunewalde	Natürlich Autos	0372-555188
Germany	Frankfurt	Messner Shopping Network	069-0555984
Germany	Leipzig	Feuer Online Stores, Inc	0342-555176
Germany	Mannheim	Mit Veranügen & Co	0621-08555

- faire passer la note au représentant de ces pays pour faire en sorte de les fidéliser et de les accompagner.

### Employee without Customers

country	city	firstName	lastName	employeeNumber
Japan	Tokyo	Yoshimi	Kato	1625
Australia	Sydney	Tom	King	1619

- leur proposer des formations internes à fin qu'ils augmentent sur les compétence de vente et de fidélisation des clients.

### Products coming to a sold out & quantity sold past 3 years

productLine	productName	Somme de quantityInStock	Somme de quantityOrdered
Motorcycles	1960 BSA Gold Star DBD34	2	38
Classic Cars	1968 Ford Mustang	7	33
Vintage Cars	1928 Ford Phaeton Deluxe	14	33
Motorcycles	1997 BMW F650 ST	18	20
<b>Total</b>		<b>41</b>	<b>124</b>

- suivre le réapprovisionnement pour ne pas tomber en rupture de stock. (même si les produits cités ne sont pas les plus vendus)

### Turnover not yet paid from 10 our customers

country	customerName	Somme de totalRemain	Somme de PriceTotal	SalesR
USA	Mini Gifts Distributors Ltd.	83598	584 188,24	Jennin
France	Reims Collectables	46657	126 983,19	Bondu
New Zealand	Down Under Souvenirs, Inc	33593	113 195,27	Marsh
USA	FunGiftIdeas.com	30294	88 627,49	Patters
Australia	Anna's Decorations, Ltd	29849	137 034,22	Fixter
<b>Total</b>		<b>314139</b>	<b>1 372 702,21</b>	

- vérifier le montant du crédit autorisé et se rapprocher d'eux pour un solde éventuel si le retard est trop important.