

• TOYS AND MODELS •



MARS 2022

BY DATACAISSE

TOYS & MODELS

By DaTaCaisse.Team

SOMMAIRE

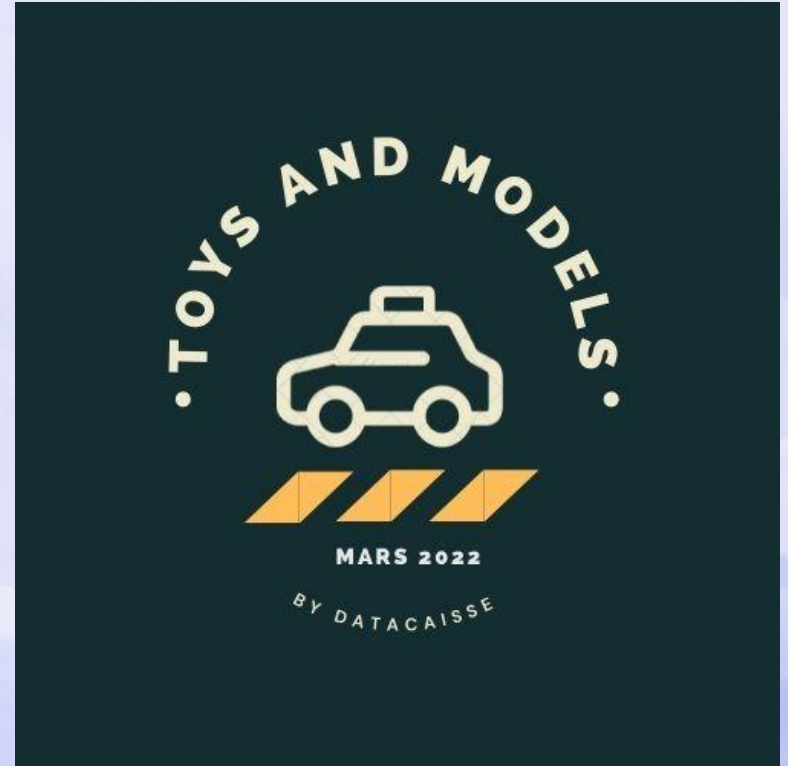
1/ ENTREPRISE

2/ MISSIONS

3/ DEMANDE CLIENT

4/ AXE D'AMELIORATION

5/ PRESENTATION POWER BI



VOTRE ENTREPRISE

PRESIDENTE : Diane Murphy

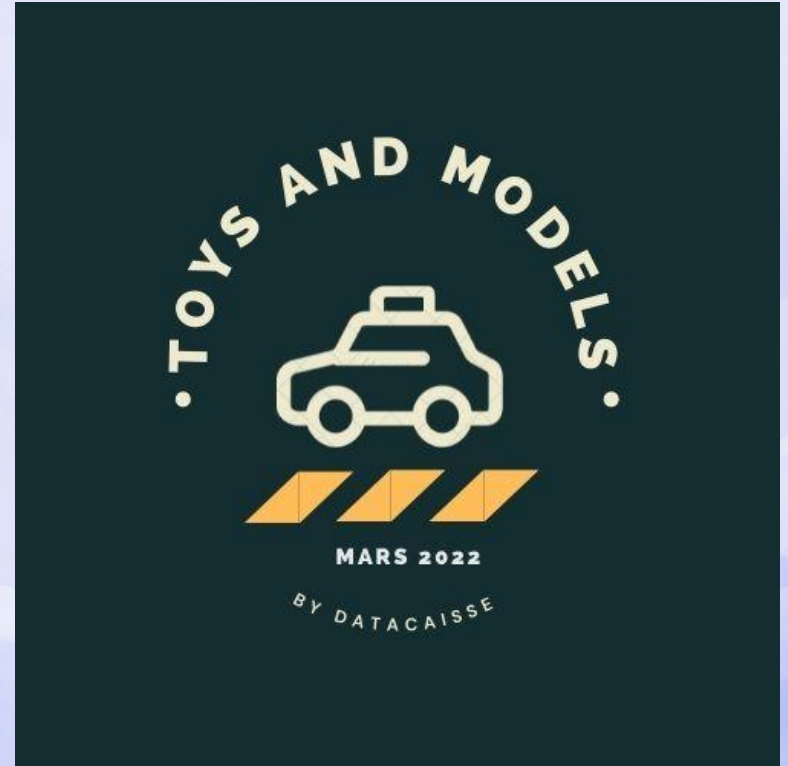
ENTREPRISE :siège à San Francisco, California, USA

BUREAUX : San Francisco, Boston, Nyc, Londres, Tokyo, Paris, Sydney

MARCHE : vente de maquettes et de modèles réduits

LIGNES DE PRODUITS : Classic Cars, Motorcycles, Planes, Ships, Trains, Trucks and Buses, Vintage Cars

COLLABORATEURS : 23

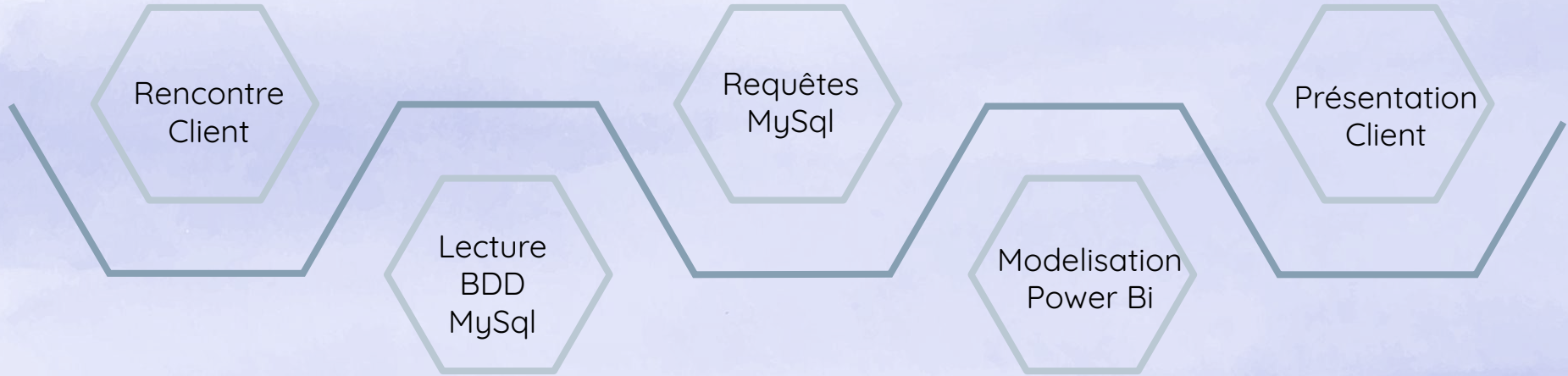


NOTRE MISSION

- Analyse base de données fournie par le client
- Fournir **un tableau de bord** regroupant des KPI sur **4 thèmes principaux : ventes, finances, logistique et ressources humaines.**



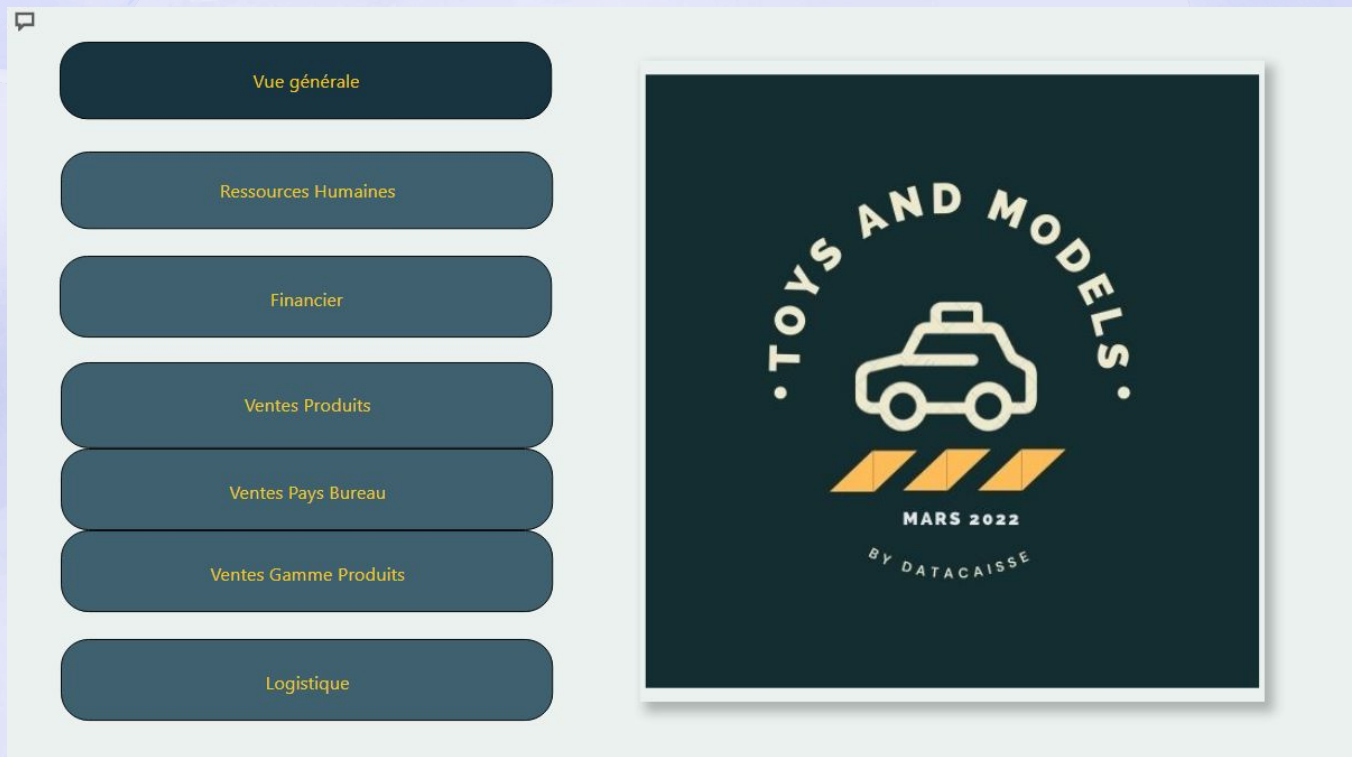
NOTRE PROCÉDÉ





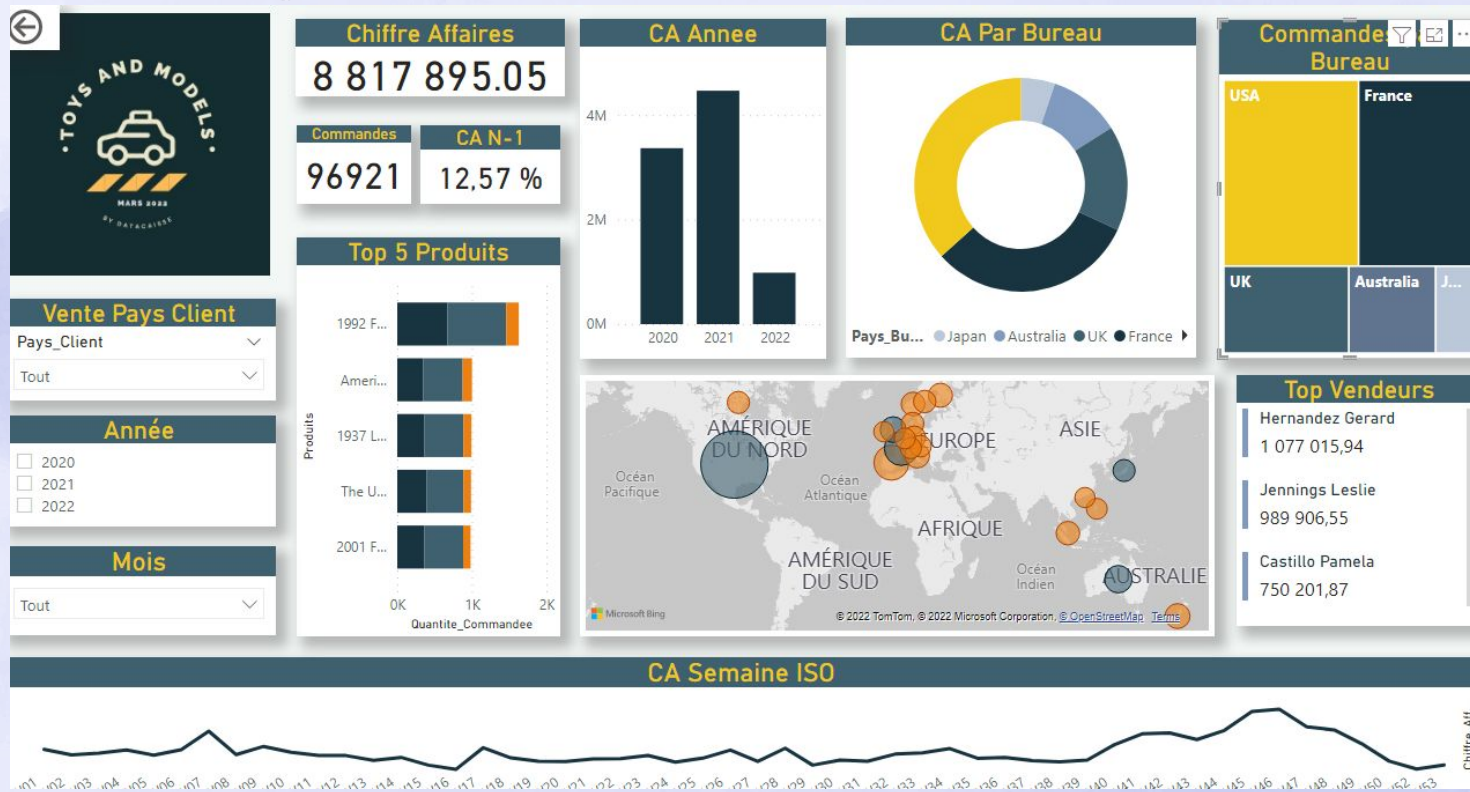
PROPOSITIONS DASHBOARD

Rapport Dashboard



Création d'un dashboard commun à tous les services de l'entreprise

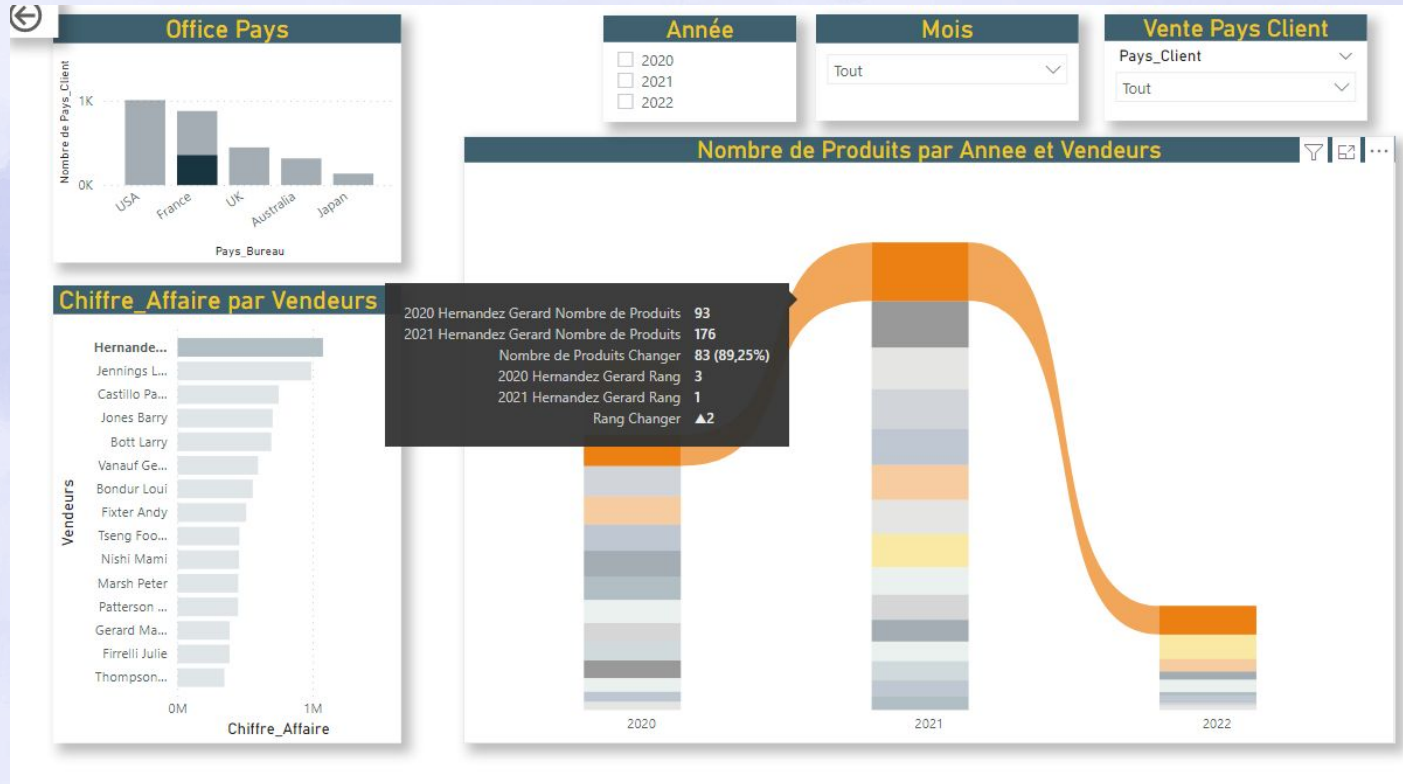
Proposition d'une vue d'ensemble



Permettant de visualiser les CA, les Ca par Bureau, les Top Produits Vente, les meilleurs Vendeurs, les CA par semaine Iso, et l'évolution du CA à N-1

Tout est interactif et filtrable par bureau, pays client, année ou mois

Ressources Humaines



Financier



Création d'un KPI permettant de visualiser le crédit limit client et son reste à payer

Visualisation du CA par mois afin de mettre en exergue la saisonnalité du CA

Ventes

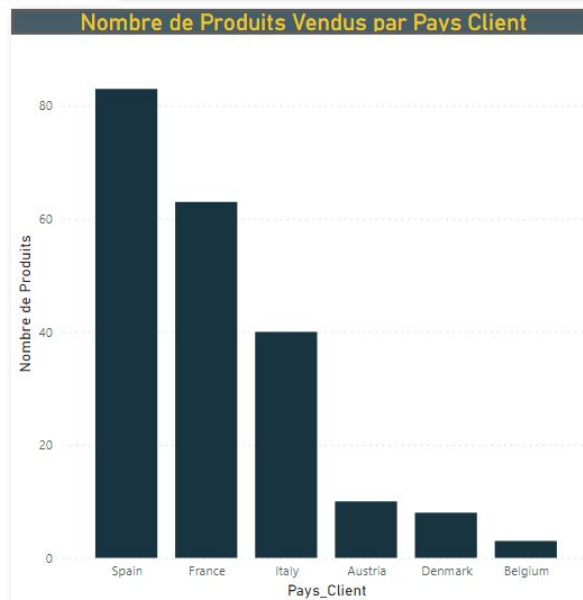
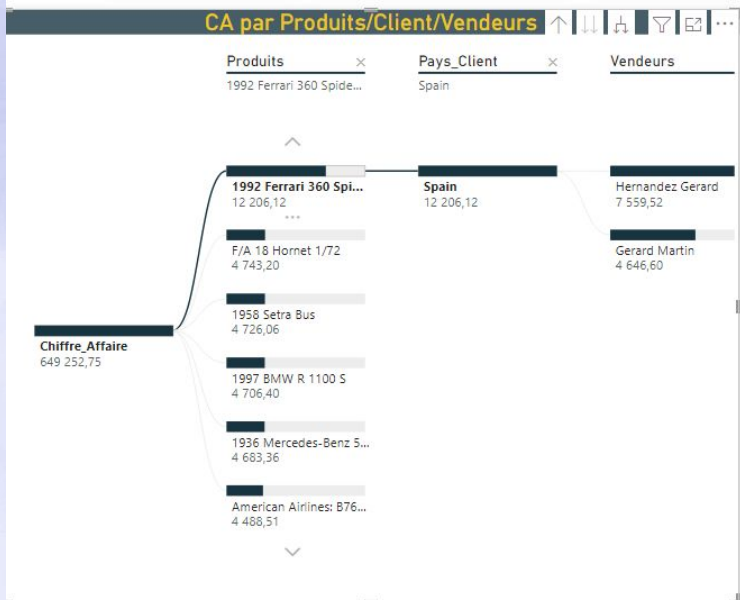
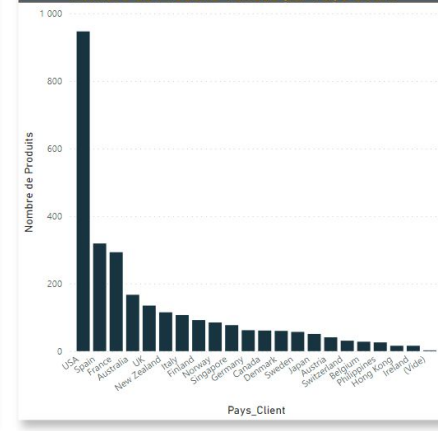
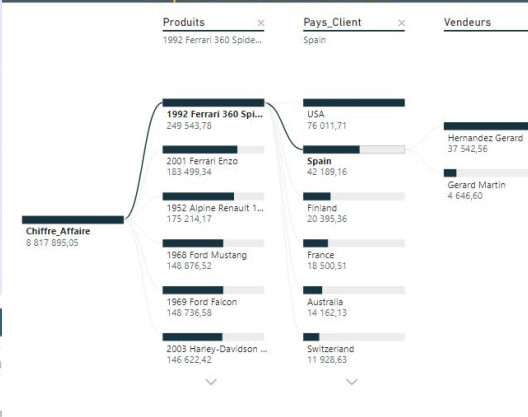
CA par Produits Vendus, Par Pays Client Et Vendeurs

Année
☐ 2020
☐ 2021
☐ 2022

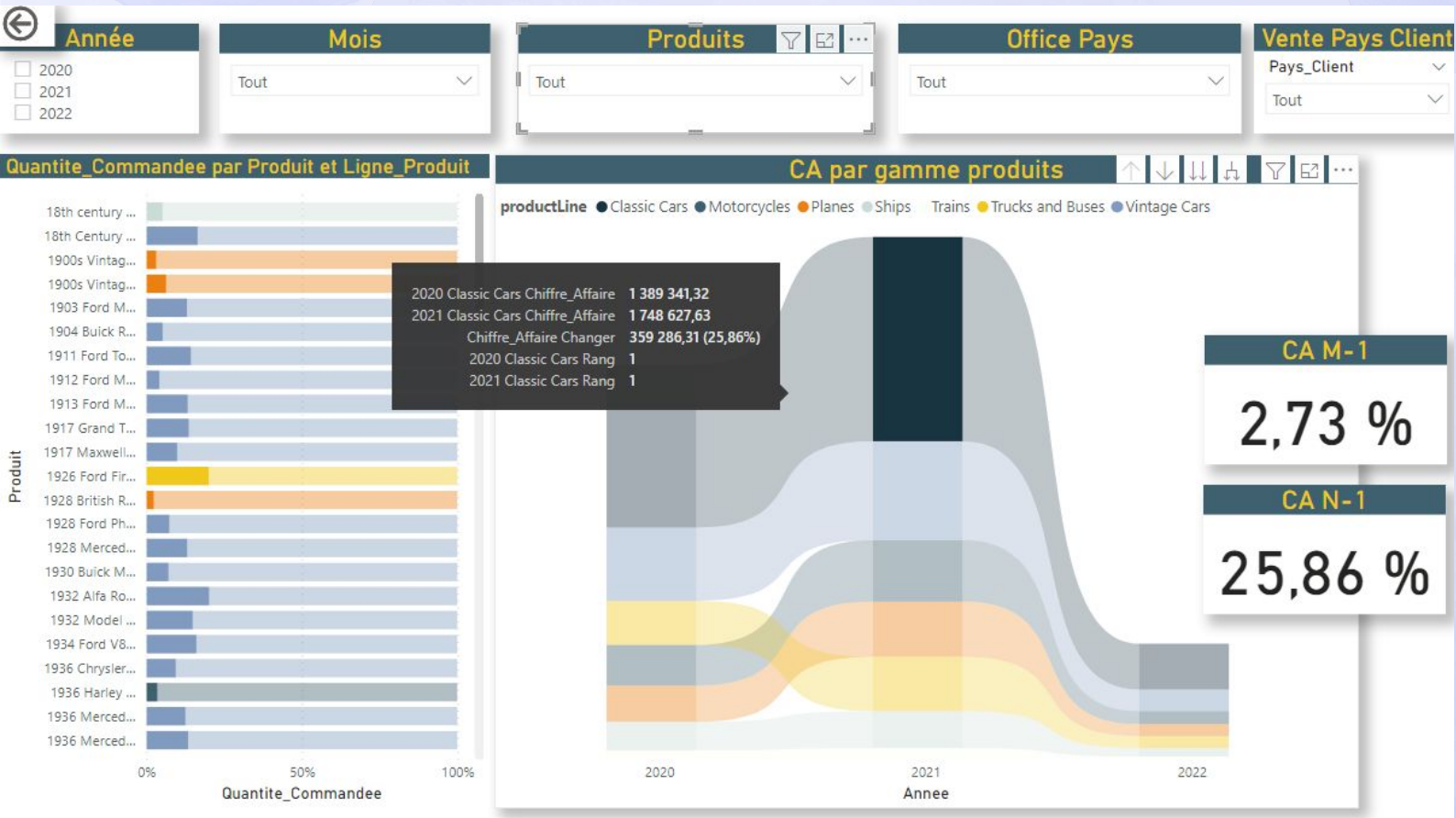
Mois
 M11

Produits
 Tout

Fra



Vente par Gamme Produits



Analyse par
Ligne de
Production
de l'évolution
du CA au M-1
et N-1

Filtrable par
Produits,
Bureau, Pays
Client, Mois,
Année

Logistique



Année

☐ 2020
☐ 2021
☐ 2022

Mois

Tout

Produits

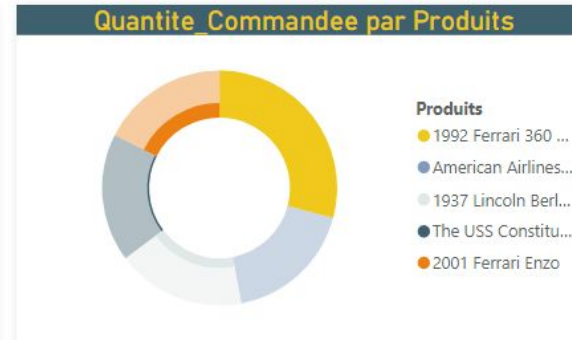
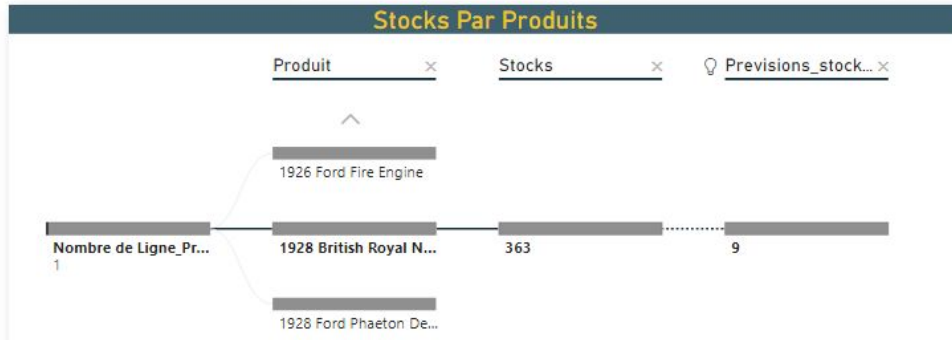
Tout

Office Pays

Tout

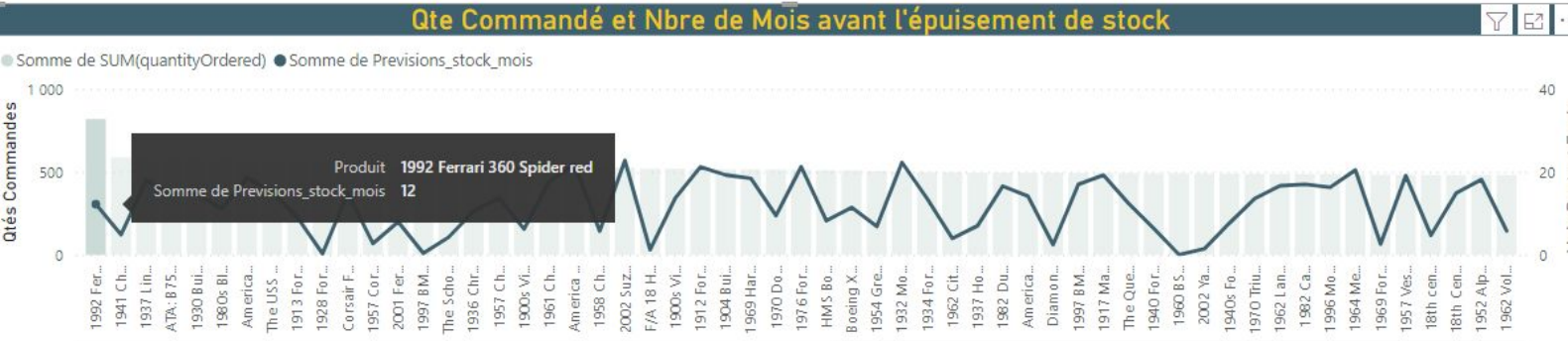
Vente Pays Client

Pays_Client
Tout



Top 5 des Produits les plus vendus

Proposition d'un KPI de prévisions du rupture de stock (en mois par rapport aux précédentes ventes)



AXE D'AMELIORATION



BDD

Données manquantes :

- Commentaires et SAV
- Suivi de livraison N°Shippment
- Stock des invendus
- Entrepôts par pays ?
- Fournisseurs

AXE D'AMELIORATION



FINANCIER

Création d'une relation entre les tables paiement et commandes afin de pouvoir suivre les commandes impayées



VENTES

Données manquantes:

- Code Postal pour chaque client
- Rattacher chaque client à un vendeur

Ouvrir d'autres bureaux/entrepôts :

- Distribution non homogène des ventes.
- Très peu de ventes en Asie, beaucoup de ventes en Europe du Sud et du Nord
- Revoir l'emplacement des bureaux

AXE D'AMELIORATION



LOGISTIQUE

Gestion des mouvements de stocks

Stock trop important pour des produits peu commandés



RESSOURCES HUMAINES

Période d'arrêts? Date d'entrée et de sortie des employés

Gestion des données RGPD?

Contrôle des adresses mails (erreur)

Mais que fait Kato Yoshimi, au Japon?

Et Tom King, en Australie?

By DataCaisse