# **Rapport d'Analyse des Ventes pour Beans & Pods**

**Introduction**

Beans & Pods, une entreprise en pleine croissance spécialisée dans la vente de grains de café et de gousses, a récemment développé une présence en ligne grâce au soutien d'Angeli VC. Ce rapport analyse les ventes en fonction du canal de distribution (magasin physique et boutique en ligne), des différents produits et des régions géographiques. Il propose également des recommandations stratégiques afin d'optimiser les performances commerciales et d'améliorer le ciblage des clients.

**1. Analyse des Ventes par Canal (Magasin vs En Ligne)**

L'analyse des ventes par canal révèle les tendances suivantes :

| **Canal** | **Total des Ventes** | **Unités Vendues** |
| --- | --- | --- |
| En ligne | 6,619,931 | 142 |
| Magasin | 7,999,569 | 298 |

Bien que les magasins physiques génèrent un volume de ventes plus important, les ventes en ligne représentent une part significative du chiffre d'affaires, justifiant une stratégie de renforcement du commerce en ligne.

**2. Analyse des Ventes par Produit**

Le tableau ci-dessous illustre la répartition des ventes par produit :

| **Produit** | **Total des Ventes** |
| --- | --- |
| Robusta | 5,280,131 |
| Arabica | 2,553,357 |
| Espresso | 3,498,562 |
| Lungo | 1,351,650 |
| Latte | 1,267,857 |
| Cappuccino | 670,943 |

Les ventes les plus élevées concernent le Robusta et l'Espresso, tandis que les produits Lungo, Latte et Cappuccino enregistrent des chiffres plus modestes, offrant ainsi une opportunité d'amélioration.

**3. Analyse des Ventes par Région**

**L'analyse régionale met en évidence les tendances suivantes :**

| **Région** | **Total des Ventes** |
| --- | --- |
| **Centrale** | **1,555,088** |
| **Nord** | **2,386,813** |
| **Sud** | **10,677,599** |

**La région Sud est la plus performante, suivie par le Nord et la région Centrale. Ces différences peuvent s'expliquer par des variations de densité de population et de comportements d'achat.**

**Recommandations**

1. **Renforcer la Stratégie en Magasin :** Optimiser l'expérience client en magasin pour maintenir la prépondérance des ventes physiques.
2. **Augmenter la Promotion des Ventes en Ligne** : Exploiter les opportunités de croissance du canal en ligne avec des campagnes marketing ciblées.
3. **Accent sur les Produits Robusta et Espresso :** Continuer à capitaliser sur les produits phares pour maximiser les revenus.
4. **Stimuler les Ventes des Produits Lungo, Latte et Cappuccino :** Mettre en place des stratégies de promotion pour équilibrer la demande entre les différents produits.
5. **Cibler la Région Sud et Explorer le Potentiel des Régions Nord et Centrale :** Adapter les initiatives marketing en fonction des tendances régionales pour maximiser la pénétration du marché**.**

**Conclusion**

Ce rapport met en avant les performances de Beans & Pods et identifie des axes d'amélioration stratégiques. Un équilibre entre les canaux de distribution, un focus sur les produits populaires tout en stimulant les ventes des articles moins performants et une stratégie marketing adaptée aux régions clés permettront à Beans & Pods de poursuivre sa croissance et d'exploiter de nouvelles opportunités.