

Analyse de données sur la performance commerciale d'une entreprise en France de 2005 à 2008, afin d'optimiser les ventes.

**Premier constat :** Deux clients sont présent dans l'entreprise depuis 2005 (ils ont la même ancienneté)

**Deuxième constat :** Ces deux clients partagent des produits en commun.

**Mais l'un performe plus que l'autre, pourquoi ?**

Mauvaise répartition entre employé-client :

Les 2 clients qui ont la même ancienneté sont différemment suivi entre les employés :  
Celui qui a le plus gros CA et taux de marge (Champes) à un seul employé qui le suit tout le long.

Celui qui a le plus petit CA et taux de marge (Elle Fashion & D.) a 2 employés qui le suivent à tour de rôle depuis 2006, dont un qui le suit depuis sa première vente en 2005 mais qui n'arrive pas à jongler entre l'ancien client et les nouveaux arrivants dont il a la charge.

**Pour bien comprendre cette répartition entre les 2 employés et Elle Fashion & D., analysons les données du parcours de Elle Fashion & D. depuis son arrivée en 2005.**

En 2005, malgré un CA plus élevé pour Champes, Elle Fashion & D. est celle qui a le taux de marge le plus élevé.

En 2006, c'est également la même chose. Cependant, nous pouvons constater que Elle Fashion & D. a une baisse du taux de marge. Et dans la même année, deux autres concurrents (partageant les mêmes produits) sont rentrés dans la course dont "Ménage à Trois", et les deux concurrents sont suivis par le même employé qu' Elle Fashion & D, c'est-à-dire Collin.

C'est donc une année où Jaon Collin s'est plus concentré sur les deux nouveaux clients, et principalement sur Ménage à 3, laissant de ce fait un autre employé reprendre le suivi de Elle Fashion & D.

En 2007, le nouvel employé qui suivait Elle Fashion & D. a suivi le suivi de 3 autres clients (les 2 déjà suivi par Collin en 2006 et un nouveau). Le nouvel employé avait donc le suivi de 4 clients et Collin en avait 2. Parmi ces clients, Elle Fashion & D. est la seule suivie par les deux employés cette année-là. C'est également une année où Elle Fashion & D. a fait la pire performance en termes de CA.

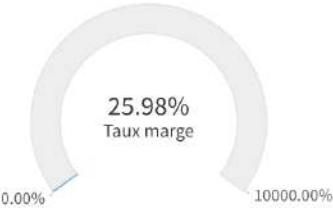
En 2008, le CA de Elle Fashion & D. a augmenté par rapport à 2007. Ceci s'explique notamment parce qu'en 2008, les employés qui suivent Elle Fashion & D. ont la même répartition de clients (4 clients chacun), dont 3 en commun (Elle Fashion & D. compris). Cependant, malgré une répartition égale des clients entre les deux employés, et malgré la légère croissance du CA de Elle Fashion & D a toujours un taux de marge qui diminue.

La mauvaise répartition des clients entre les employés, et particulièrement entre les employés qui suivent Elle Fashion & D, est dû au fait qu'Elle Fashion & D ne performe pas malgré son ancienneté.

*Grâce à l'analyse des données, nous pouvons donc constater que ce manque de performance est dû en partie à cause des problèmes internes d'organisation et de répartition entre les employés et les clients.*

Sum(Cost)  
15.96k

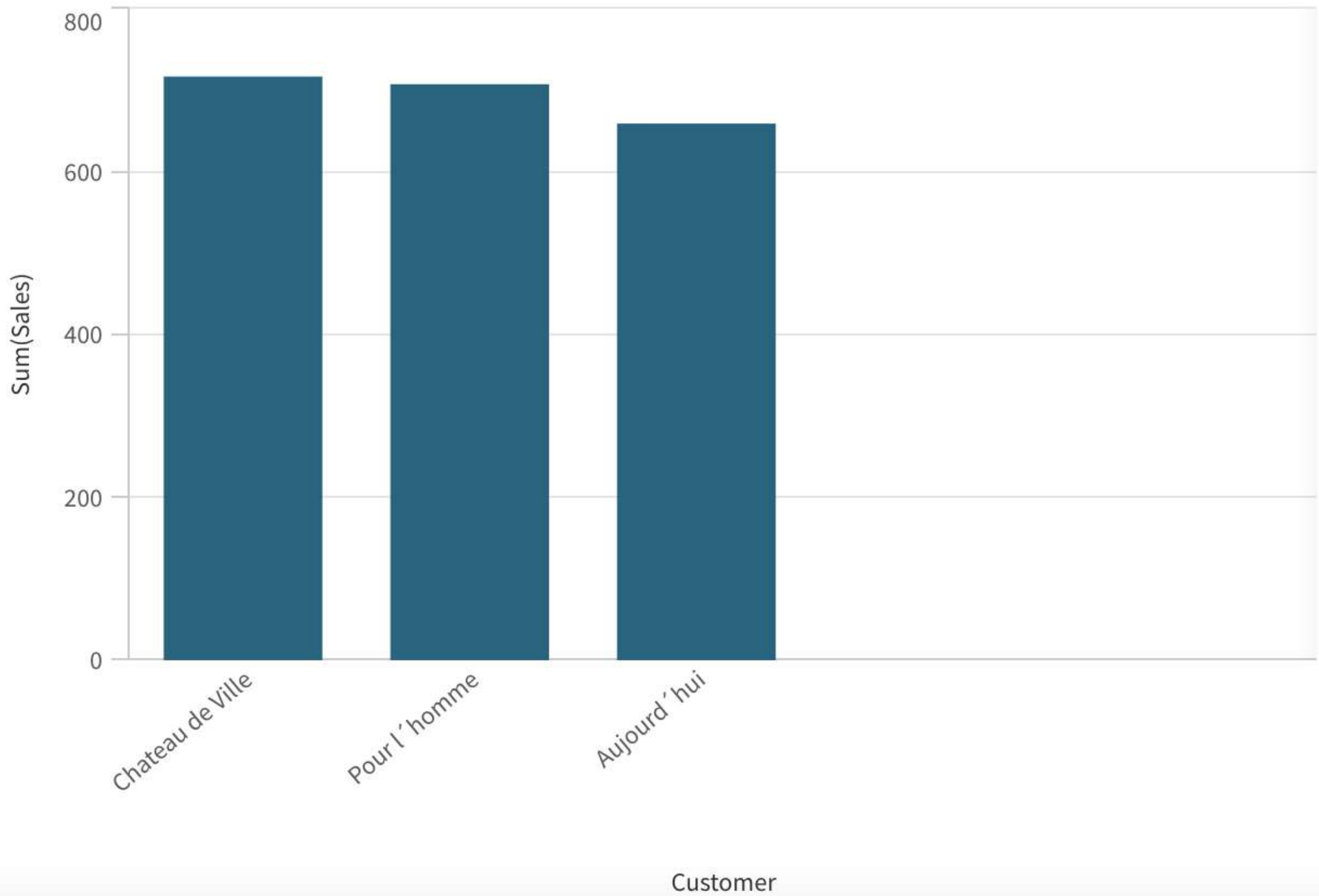
Sum(Sales)  
21.56k



OrderDate.Year		OrderDate.Month		CustomerCity		EmployeeName	
2005		Nov		Toulouse		Joan Callins	
2006		Nov		Toulouse		Joan Callins	
2006		Dec		Toulouse		Ingrid Hendrix	
2007		Jun		Toulouse		Ingrid Hendrix	
2007		Jul		Toulouse		Joan Callins	
2008		Jan		Toulouse		Ingrid Hendrix	
2008		Jul		Toulouse		Joan Callins	

# Ventes et quantité vendue par mois





Année

2005

2006

2007

Pays clients

France

Argentina

Austria

Villes clients

Toulouse

Aachen

Albuquerque

Clients

4

Elle Fashion & Design

Art et Fashion

Aujourd'hui

Employés

Ingrid Hendrix

Joan Callins

Ann Lindquist

Bill Yang

Binh Protzmann

Bob Park

Cezar Sandu

Coûts

15.96k

25.98%

Taux m...

0.00%

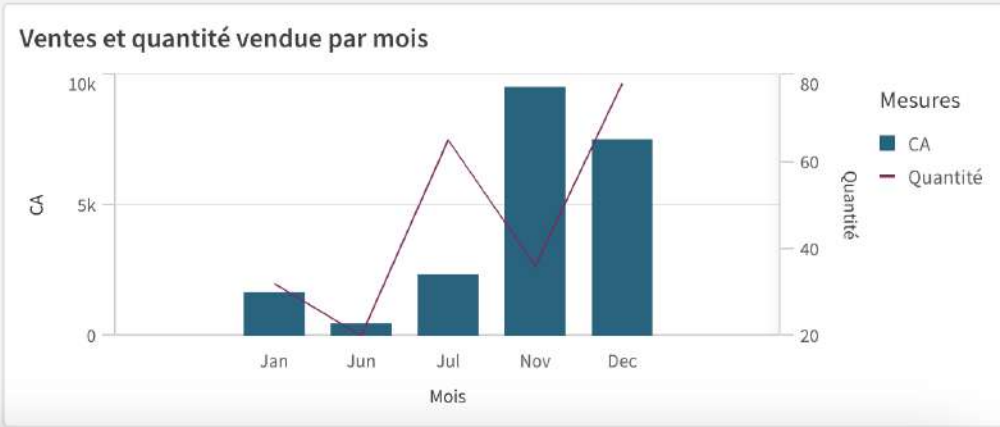
100.00%

Product

Aino Shoes

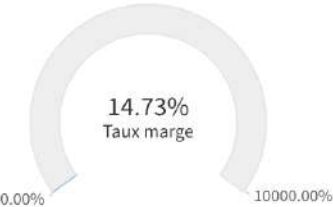
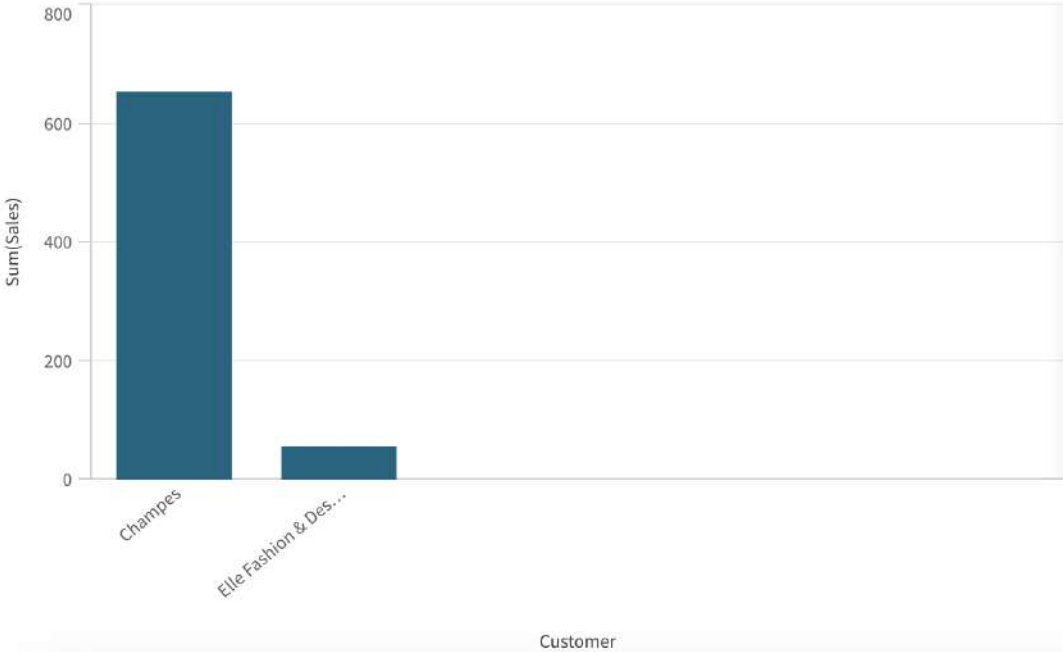
Basket Vest

Feiss Fleece Trousers



Sum(Cost)  
604.8

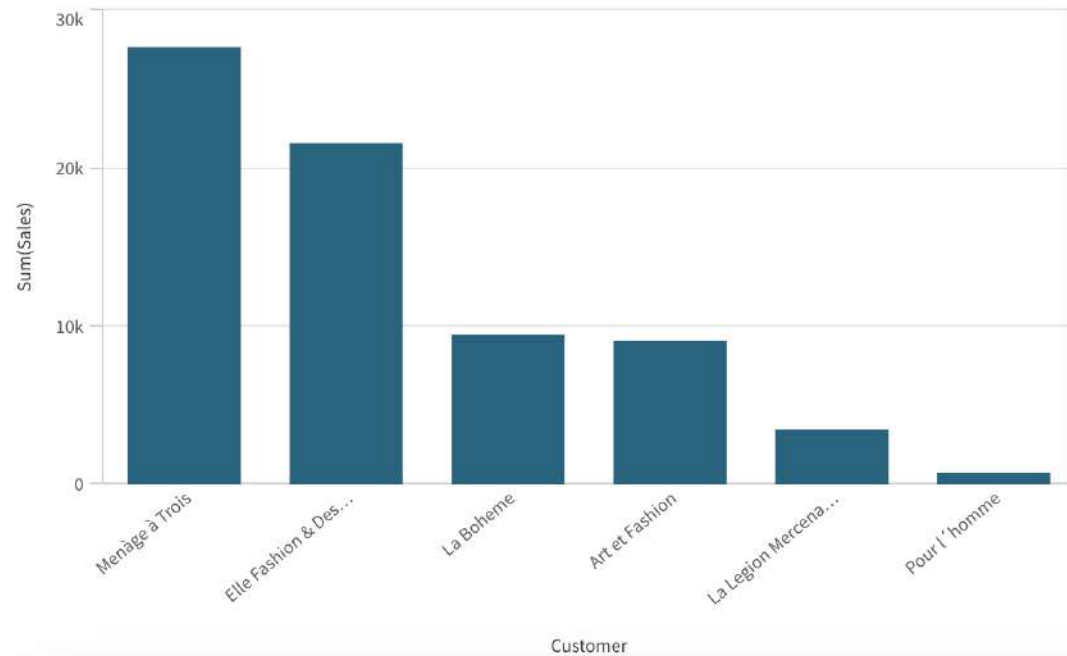
Sum(Sales)  
709.3



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2005	Nov	Toulouse	Joan Callins
2005	Dec	Lille	Lennart Skoglund

Sum(Cost)  
57.56k

Sum(Sales)  
71.92k

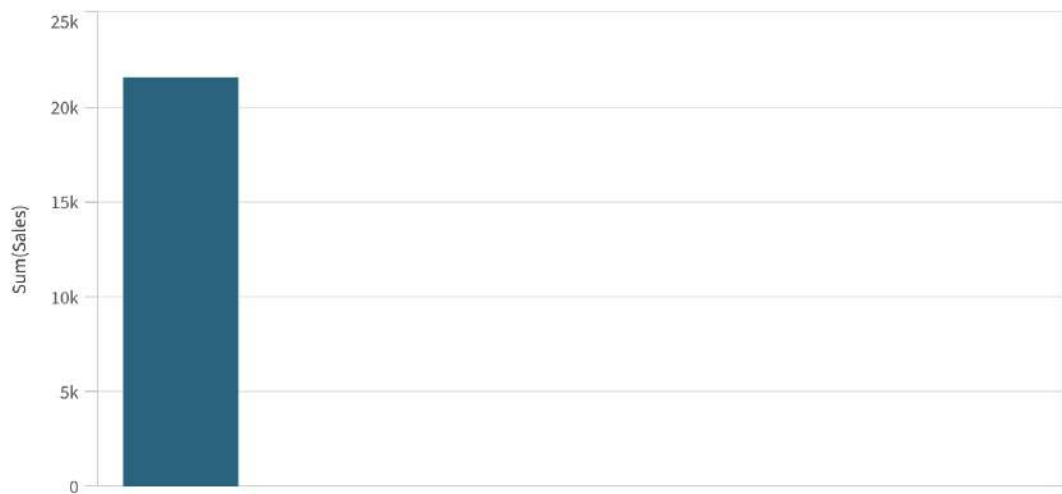


OrderDate.Year	Q	OrderDate.Month	Q	CustomerCity	Q	EmployeeName	Q
2008		Jan		Versailles		Ingrid Hendrix	
2008		Mar		Versailles		Ingrid Hendrix	
2008		Mar		Versailles		Joan Callins	
2008		May		Marseille		Ingrid Hendrix	
2008		May		Strasbourg		Joan Callins	
2008		Jul		Toulouse		Joan Callins	
2008		Aug		Marseille		Joan Callins	
2008		Aug		Reims		Ingrid Hendrix	
2008		Sep		Versailles		Ingrid Hendrix	
2008		Dec		Lyon		Joan Callins	
2008		Dec		Strasbourg		Joan Callins	



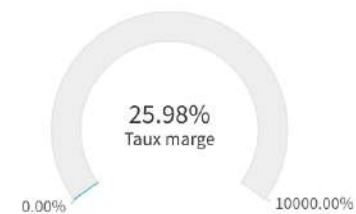
Sum(Cost)  
15.96k

Sum(Sales)  
21.56k



Elle Fashion & Des...

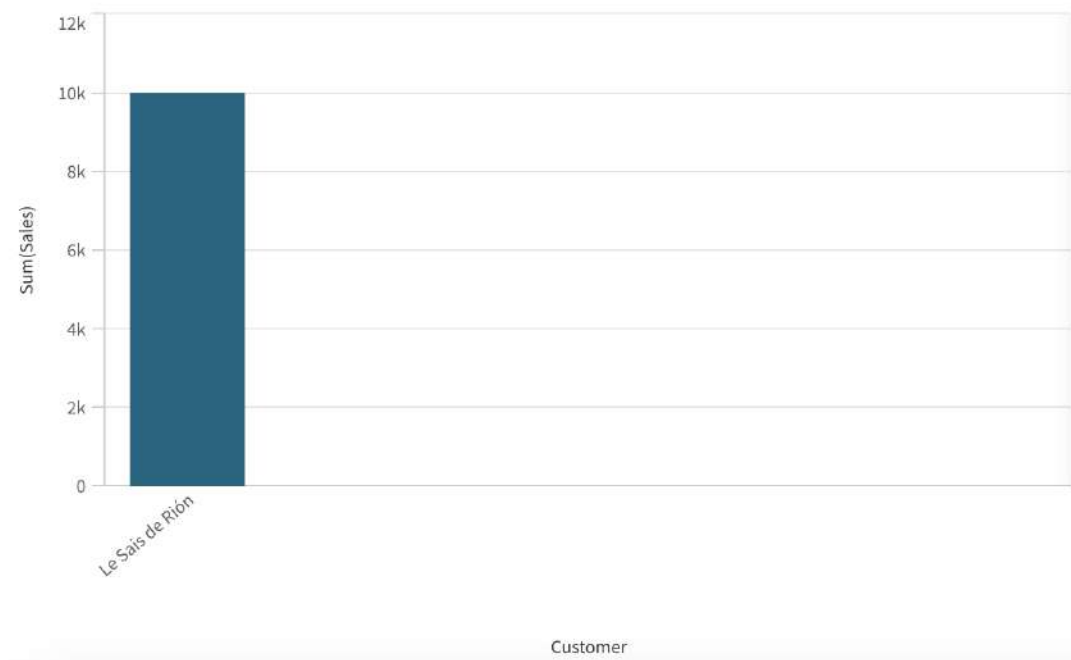
Customer



OrderDate.Year	Q	OrderDate.Month	Q	CustomerCity	Q	EmployeeName	Q
2005		Nov		Toulouse		Joan Callins	
2006		Nov		Toulouse		Joan Callins	
2006		Dec		Toulouse		Ingrid Hendrix	
2007		Jun		Toulouse		Ingrid Hendrix	
2007		Jul		Toulouse		Joan Callins	
2008		Jan		Toulouse		Ingrid Hendrix	
2008		Jul		Toulouse		Joan Callins	

Sum(Cost)  
8.86k

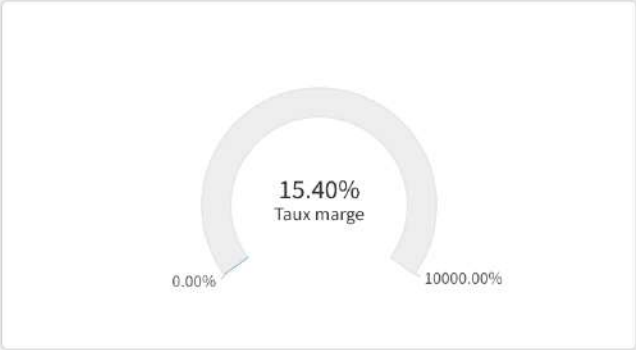
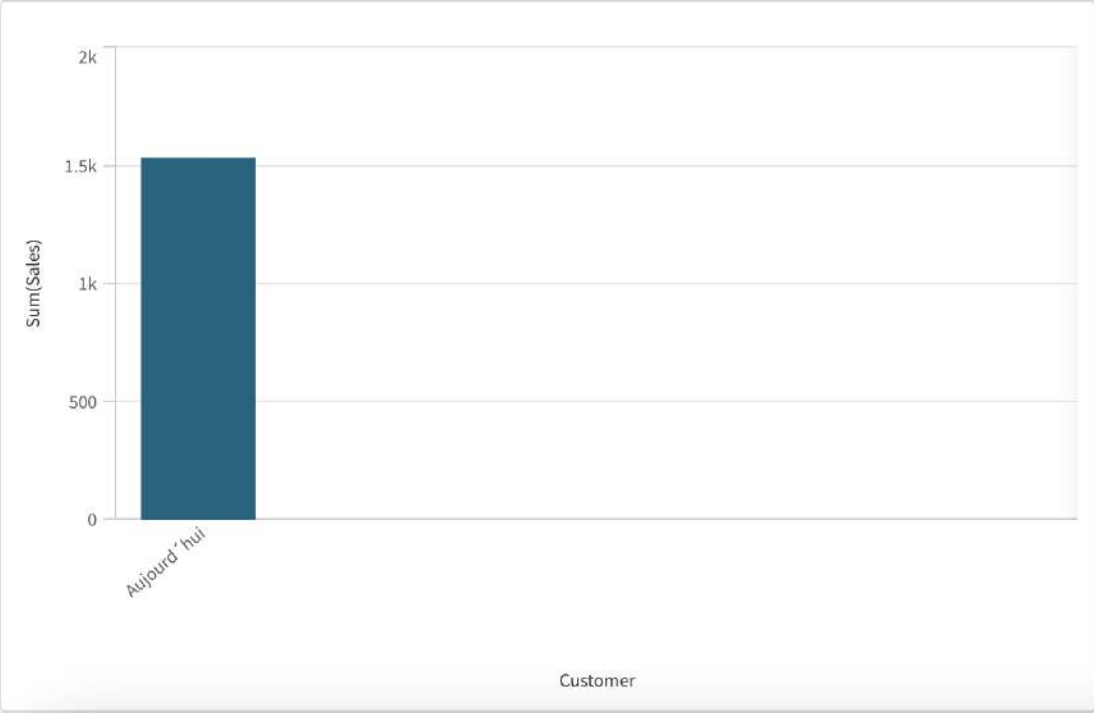
Sum(Sales)  
10k



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2007	Jun	Nantes	Tom Lindwall
2008	Jan	Nantes	Tom Lindwall
2008	Sep	Nantes	Leif Shine

Sum(Cost)  
1.3k

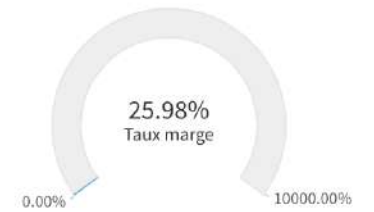
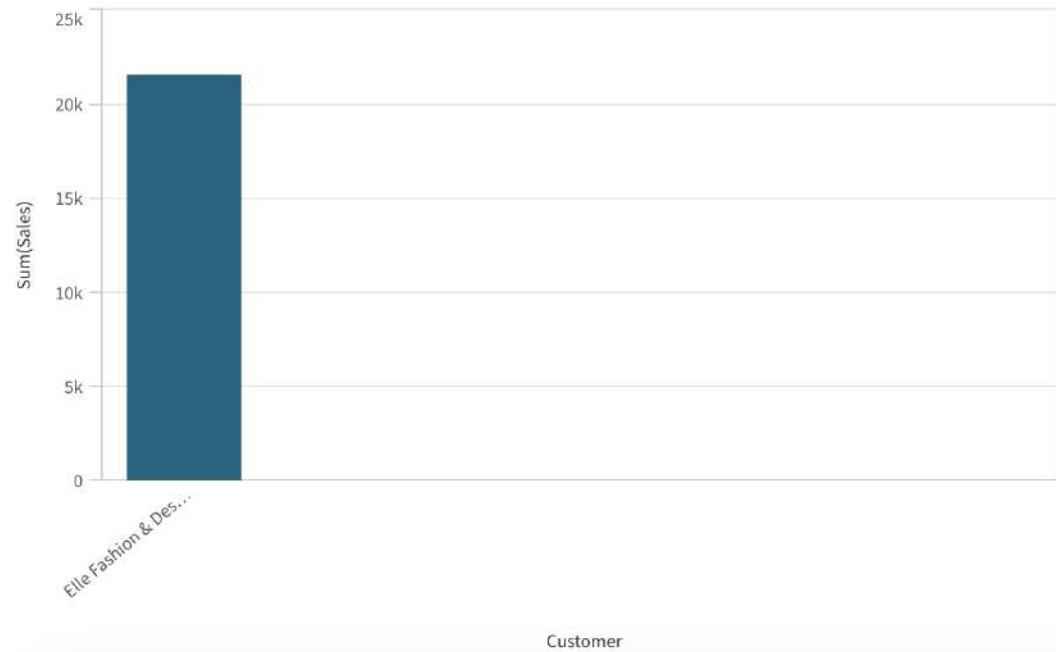
Sum(Sales)  
1.53k



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2007	Jun	Nantes	Lennart Skoglund
2007	Sep	Nantes	Lennart Skoglund
2008	Apr	Nantes	Lennart Skoglund
2008	Sep	Nantes	Lennart Skoglund

Sum(Cost)  
15.96k

Sum(Sales)  
21.56k



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2005	Nov	Toulouse	Joan Callins
2006	Nov	Toulouse	Joan Callins
2006	Dec	Toulouse	Ingrid Hendrix
2007	Jun	Toulouse	Ingrid Hendrix
2007	Jul	Toulouse	Joan Callins
2008	Jan	Toulouse	Ingrid Hendrix
2008	Jul	Toulouse	Joan Callins

Sapporoo Gloves

Slip-on Shoes

Terence Top

TieBreak Tennis shoes

US-Master Jeans

WFS Shoes

Winter Boots

## Product

Aino Shoes

Atles Lussekofta

Basket Shoes

Basket Vest

Baywatch Swimsuit

Bike Helmet

Bow tie

Cap

Casual Boots

Davenport Shoes

Desperado Jeans

Deuce Shirt

Duck Shirt

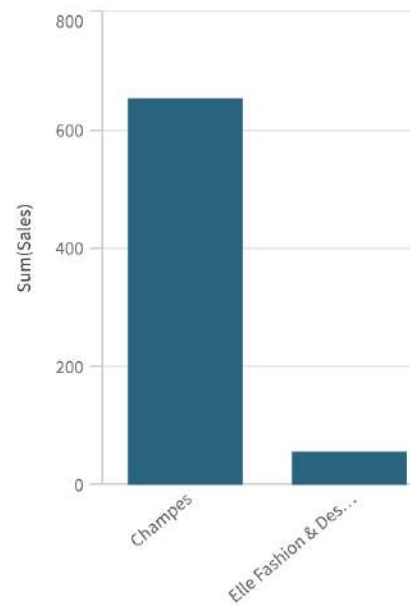
Duck Trousers

Feiss Fleece Trousers

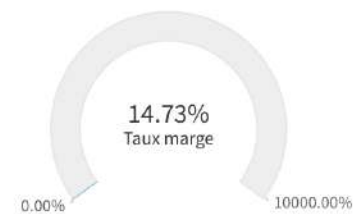
Halter Dress

Sum(Cost)  
604.8

Sum(Sales)  
709.3



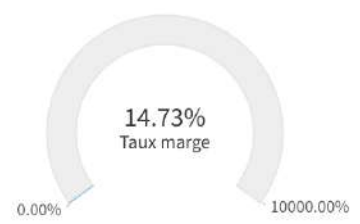
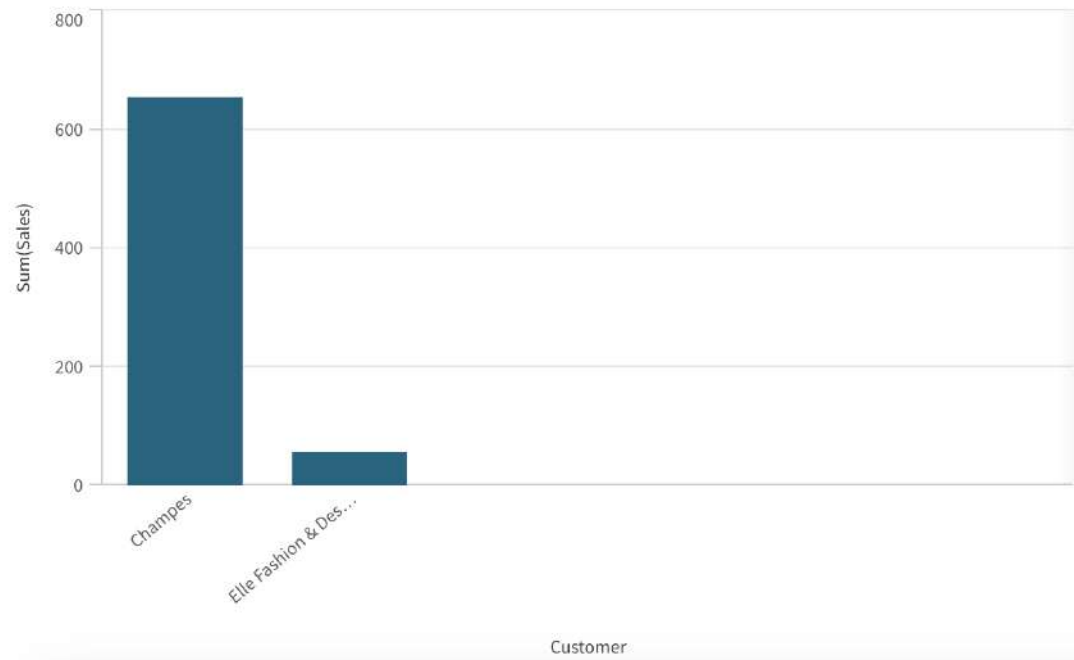
Customer



OrderDate.Year	Q	OrderDate.Month	Q	CustomerCity	Q	EmployeeName	Q
2005		Nov		Toulouse		Joan Callins	
2005		Dec		Lille		Lennart Skoglund	

Sum(Cost)  
604.8

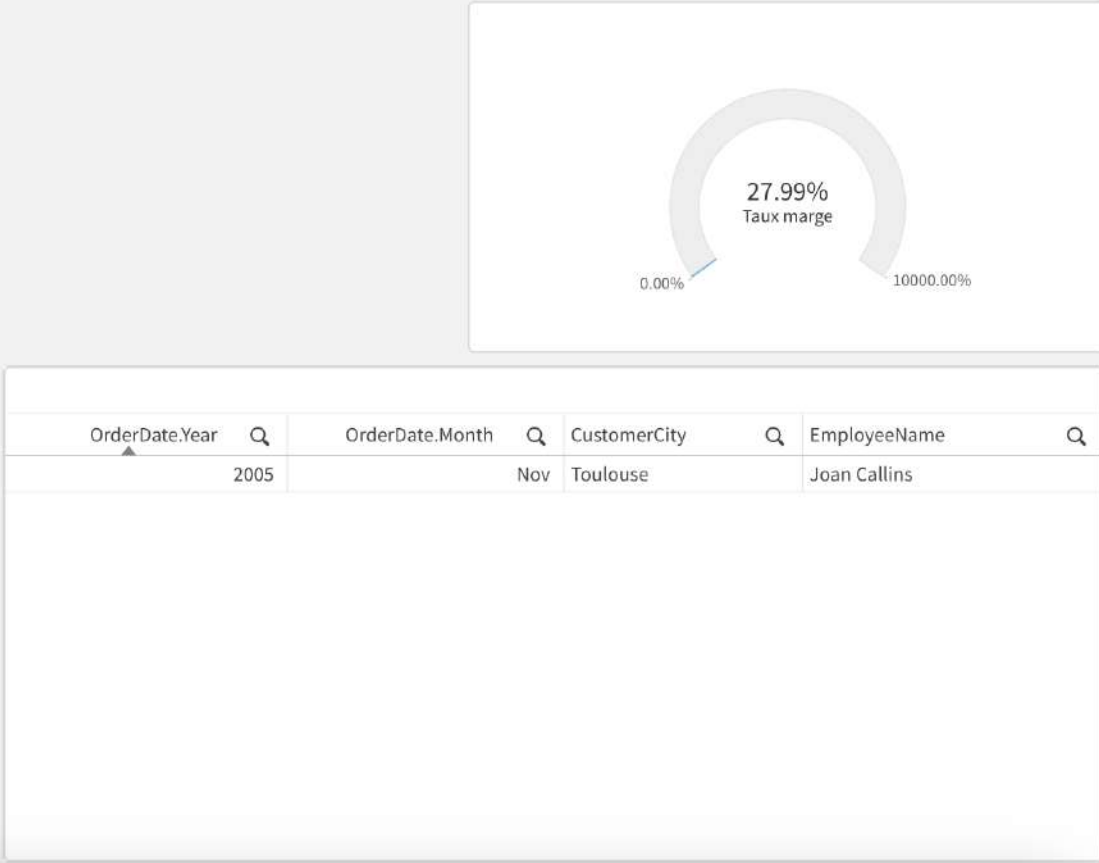
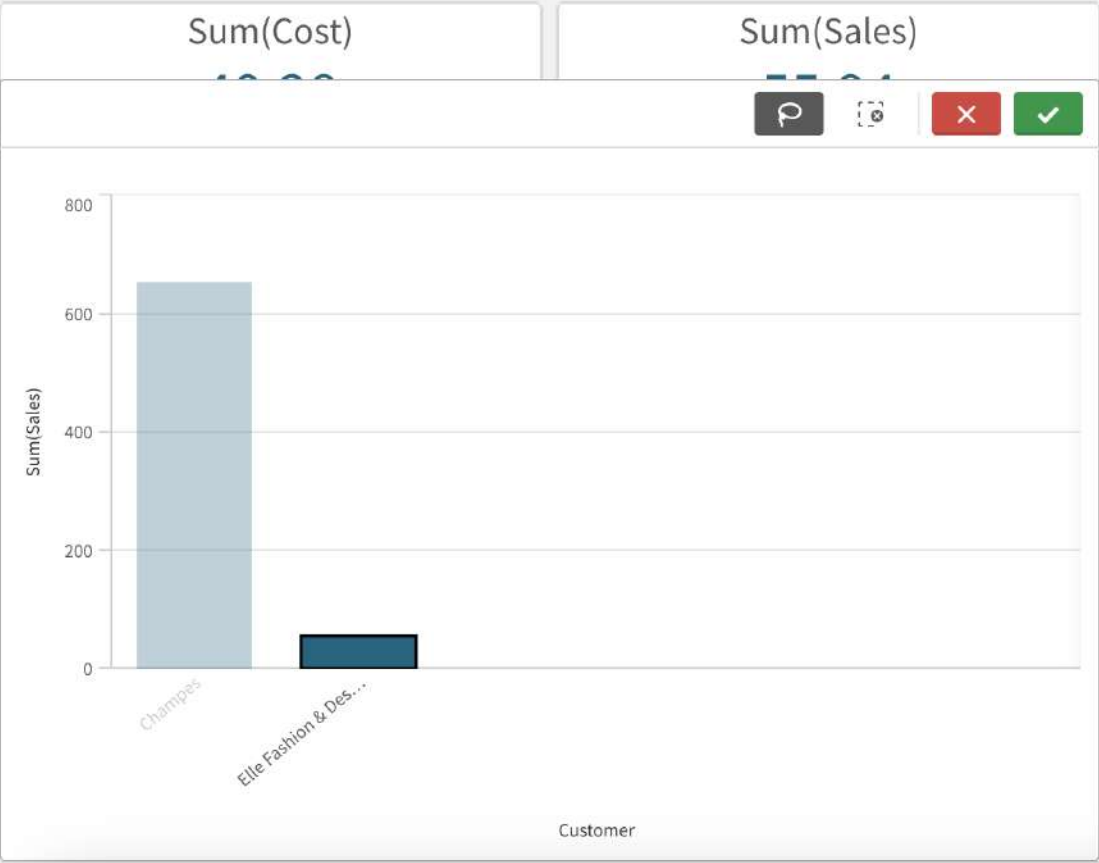
Sum(Sales)  
709.3



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2005	Nov	Toulouse	Joan Callins
2005	Dec	Lille	Lennart Skoglund

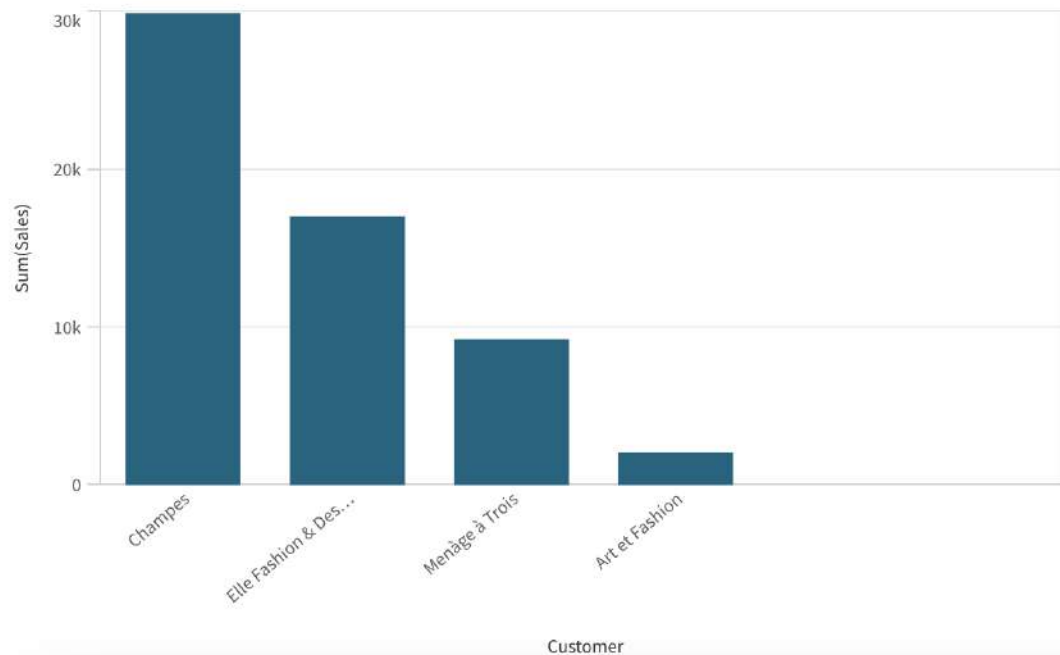




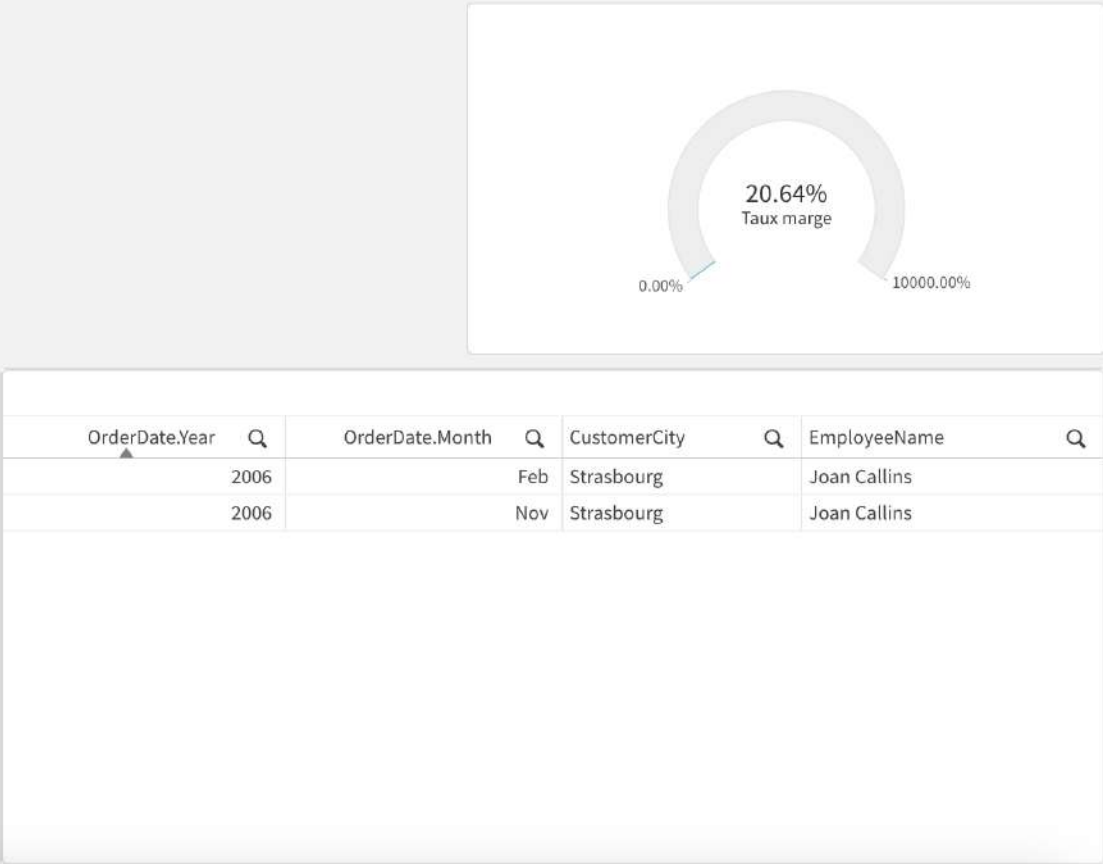
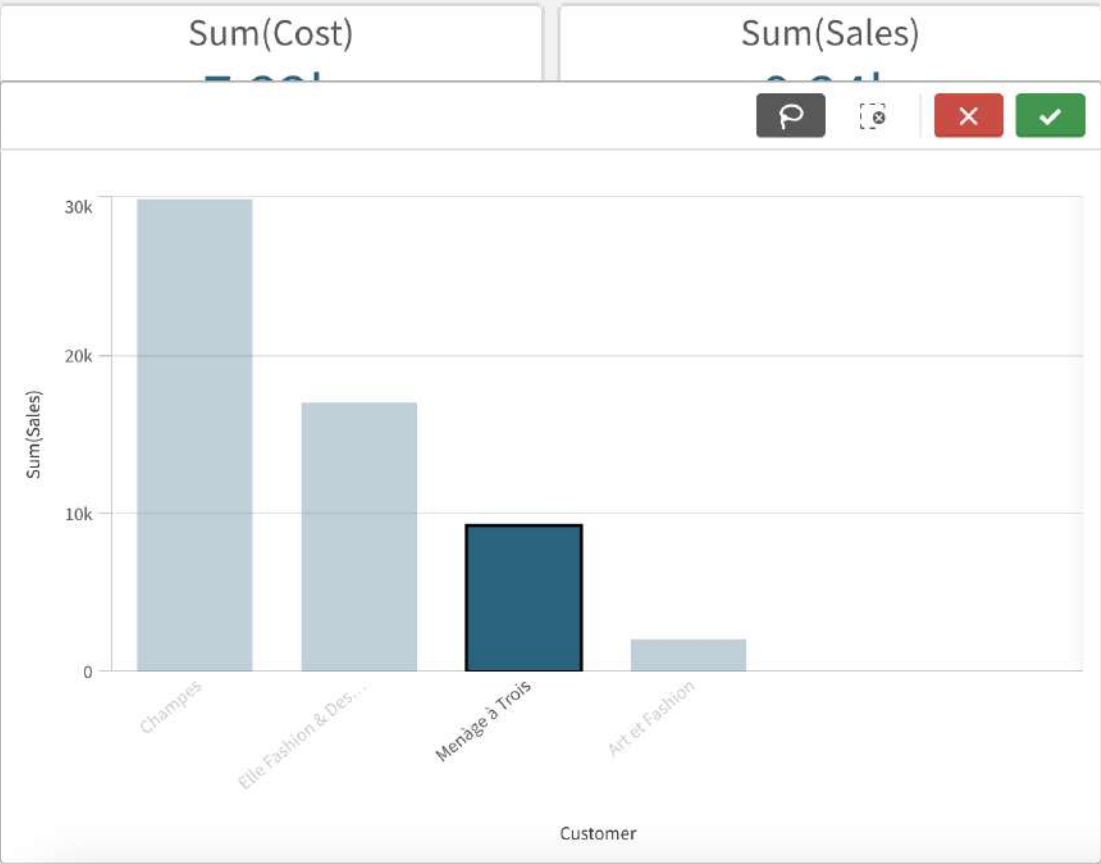


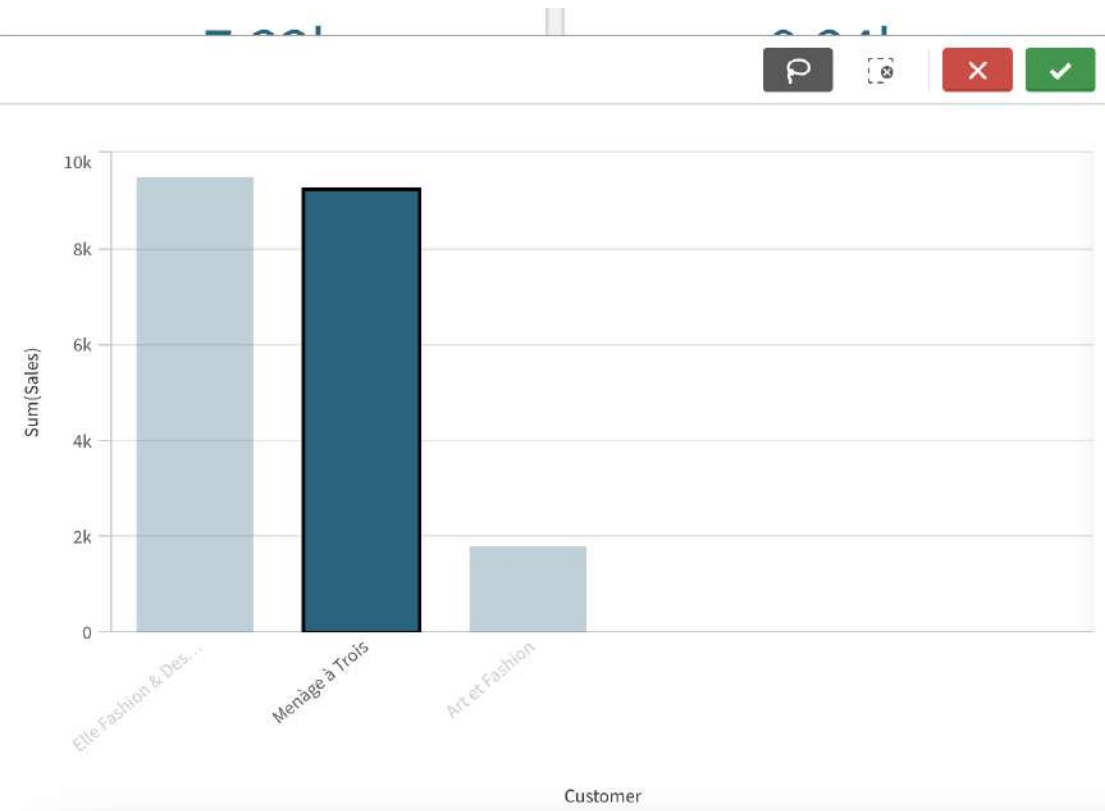
Sum(Cost)  
44.37k

Sum(Sales)  
58.19k



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2006	Jan	Lille	Lennart Skoglund
2006	Feb	Strasbourg	Joan Callins
2006	Mar	Lille	Lennart Skoglund
2006	Apr	Lille	Lennart Skoglund
2006	Apr	Lyon	Joan Callins
2006	May	Lille	Lennart Skoglund
2006	Sep	Lille	Lennart Skoglund
2006	Oct	Lille	Lennart Skoglund
2006	Oct	Lyon	Ingrid Hendrix
2006	Nov	Strasbourg	Joan Callins
2006	Nov	Toulouse	Joan Callins





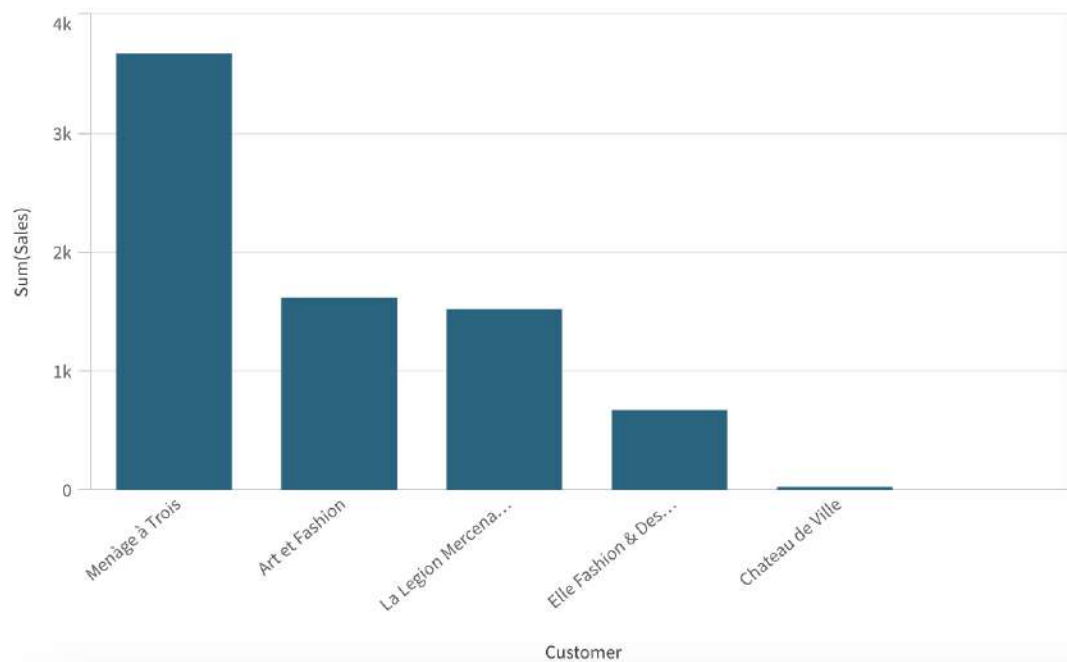
20.64%  
Taux marge

0.00% 10000.00%

OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2006	Feb	Strasbourg	Joan Callins
2006	Nov	Strasbourg	Joan Callins

Sum(Cost)  
5.92k

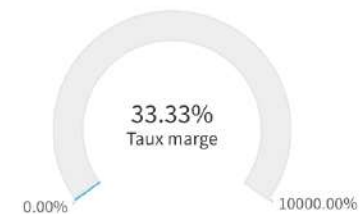
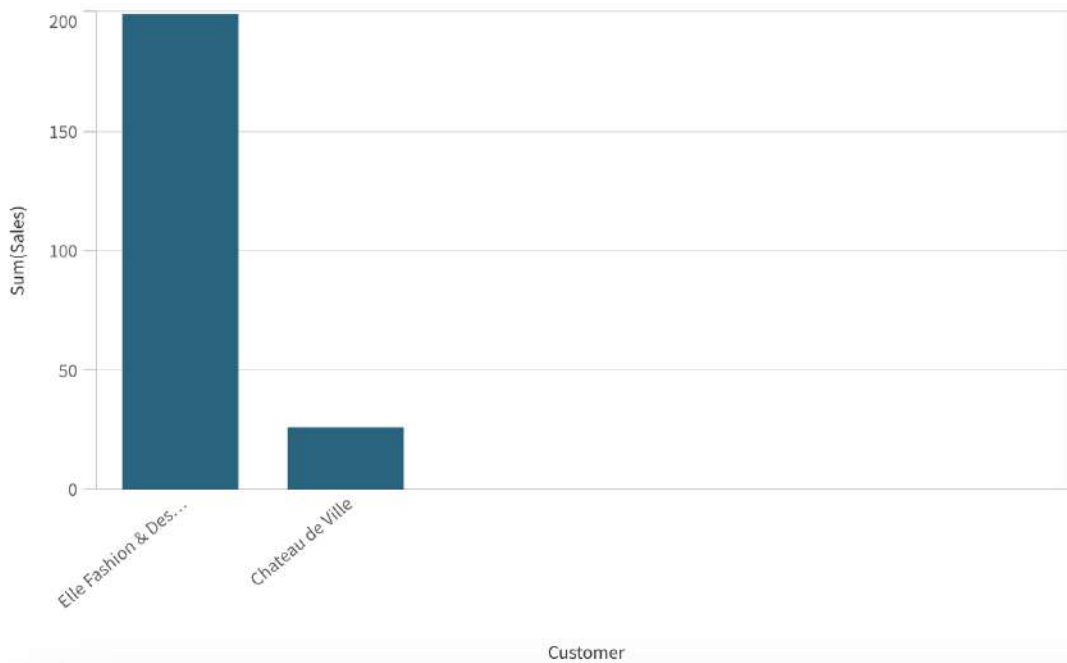
Sum(Sales)  
7.51k



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2007	Mar	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Apr	Lyon	Ingrid Hendrix
2007	May	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Jun	Paris	Joan Callins
2007	Jun	Toulouse	Ingrid Hendrix
2007	Jul	Lyon	Ingrid Hendrix
2007	Jul	Toulouse	Joan Callins
2007	Sep	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Oct	Marseille	Ingrid Hendrix

Sum(Cost)  
150

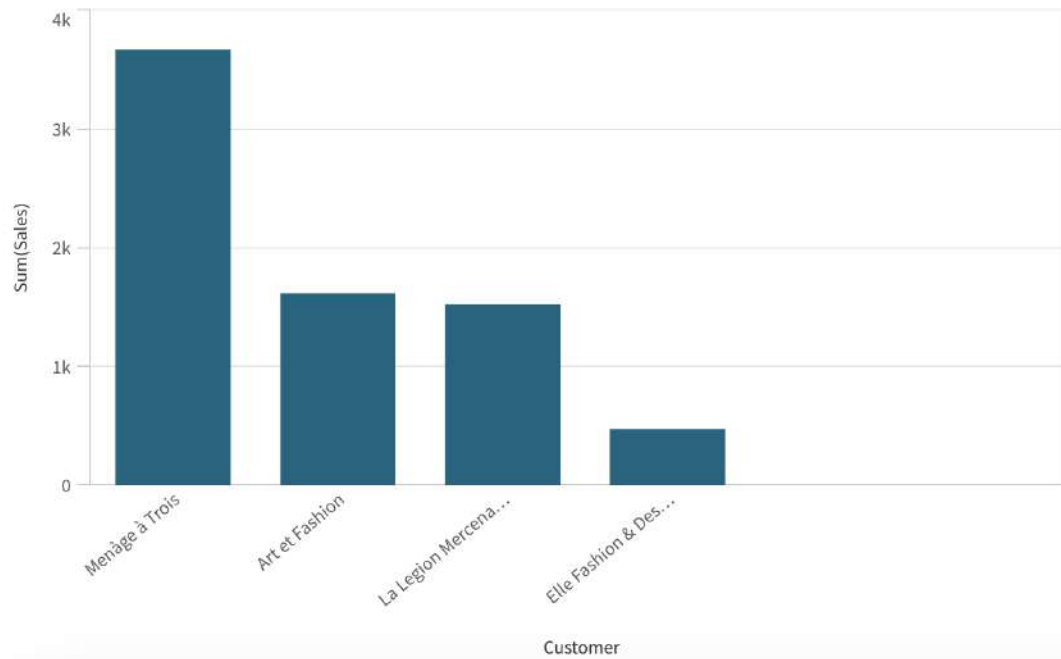
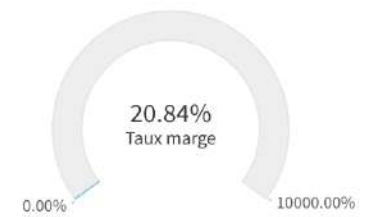
Sum(Sales)  
225



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2007	Jun	Paris	Joan Callins
2007	Jul	Toulouse	Joan Callins

Sum(Cost)  
5.77k

Sum(Sales)  
7.29k

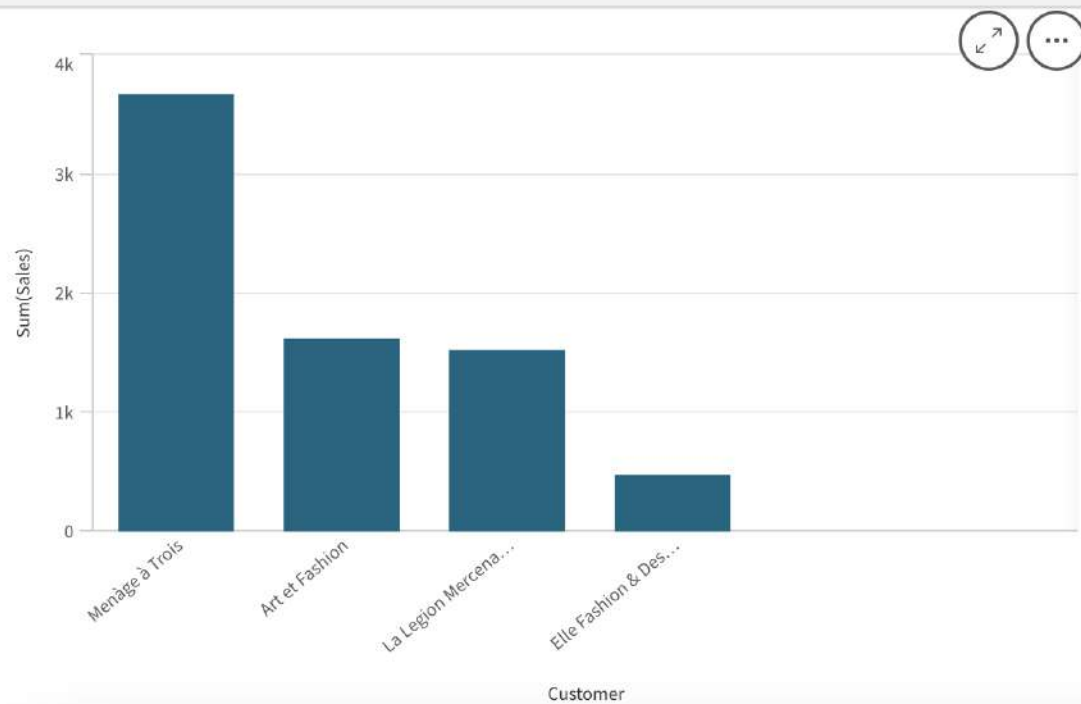


OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2007	Mar	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Apr	Lyon	Ingrid Hendrix
2007	May	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Jun	Toulouse	Ingrid Hendrix
2007	Jul	Lyon	Ingrid Hendrix
2007	Sep	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Oct	Marseille	Ingrid Hendrix



Sum(Cost)  
5.77k

Sum(Sales)  
7.29k



OrderDate.Year	OrderDate.Month	CustomerCity	EmployeeName
2007	Mar	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Apr	Lyon	Ingrid Hendrix
2007	May	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Jun	Toulouse	Ingrid Hendrix
2007	Jul	Lyon	Ingrid Hendrix
2007	Sep	Strasbourg	Ingrid Hendrix
2007	Oct	Marseille	Ingrid Hendrix

CA

700

350

0

France

CA: 674.13

France

Pays clients

