bottleneck
fine wine spirit

Effacer les filtres

Dates

01/10/2022 01/10/2023

Huile | Offres commerciales | Sans Alcool | Spiritueux | Vin

Champagne | Cognac | Gin | Huile d'olive | Offres comm... | Sans Alcool | Vin | Whisky

CA

3,10M
CA

-20,83 %
vs Mois précédent

MARGE

1,47M
Marge en valeur

47,75
Marge en %

-0,33 %
Variation TX Marge VS Mois précédent

ACHAT

Evolution prix achat

7,68 %
0,00 %
100,00 %

STOCK

Mois de stock

5
1
12

bottleneck
fine wine spirit

Effacer les filtres

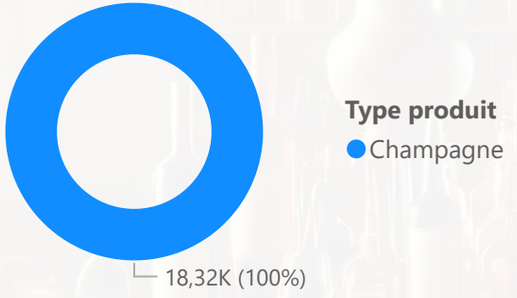
Dates

01/10/2022 01/10/2023

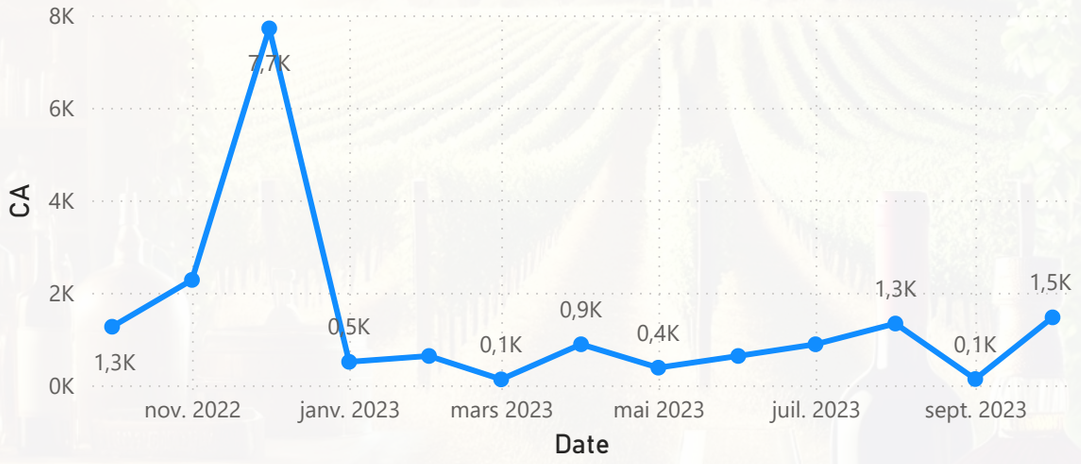
Spiritueux

Champagne

Répartition du CA



CA par Date



18,32K
CA Global

1000,00 %
Evolution vs Mois précédent

SKU	Segment	Type de produit	Article	PdV moyen	Nbre art. vendus	CA	CA Mois en cours	CA Mois précédent	Variation du CA
12589	Spiritueux	Champagne	Champagne Egly-Ouriet Grand Cru Blanc de Noirs	128,09	143	18 317,20	1 467,40	133,40	1000,00 %
Total				**128,09**	**143**	**18 317,20**	**1 467,40**	**133,40**	**1000,00 %**

bottleneck
fine wine spirit

Effacer les filtres

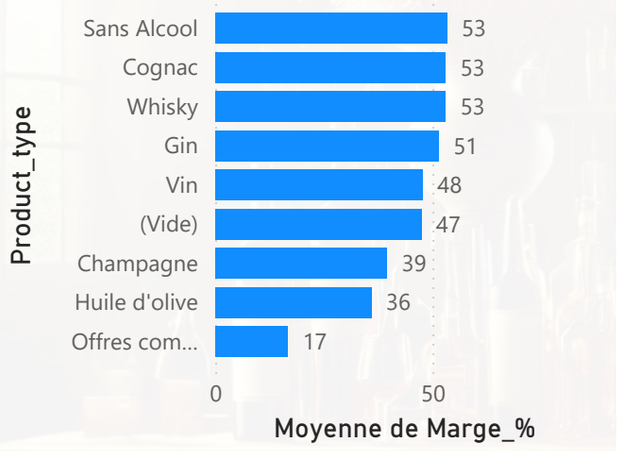
Dates

01/10/2022 01/10/2023

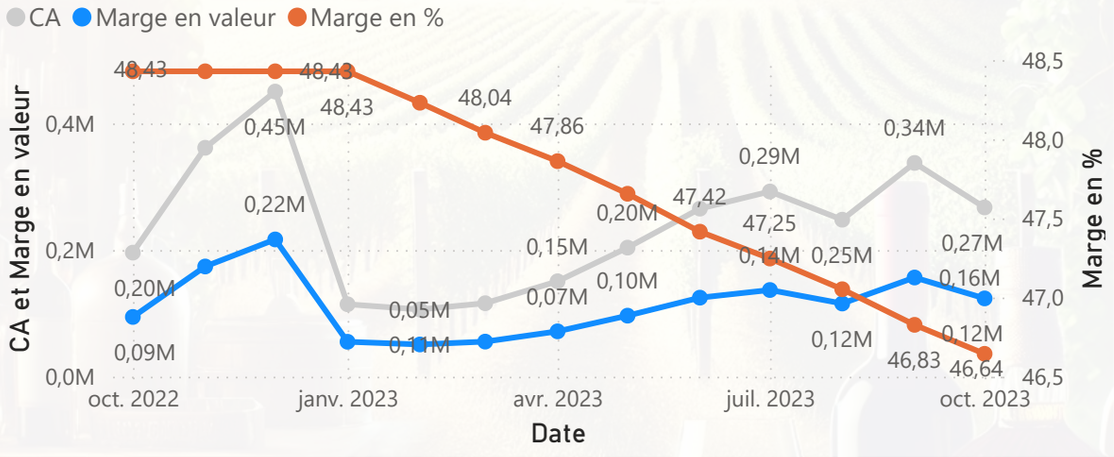
Huile | Offres commerciales | Sans Alcool | Spiritueux | Vin

Champagne | Cognac | Gin | Huile d'olive | Offres comm... | Sans Alcool | Vin | Whisky

Marge en % par type produit



CA, Marge en valeur et Marge en % par Date



47,75
Marge en %

-0,33 %
Variation TX Marge VS Mois précédent

SKU	Type de produit	Article	Prix achat	Prix vente	Marge unit	Marge en %	Qté vendues	CA	Marge totale
15940	Champagne	Champagne Egly-Ouriet Grand Cru Millésimé 2008	137,81	225,00	87,19	38,75	67	15 075,00	5 841,73
12589	Champagne	Champagne Egly-Ouriet Grand Cru Blanc de Noirs	77,48	126,50	49,02	38,75	61	7 716,50	2 990,22
12587	Champagne	Champagne Egly-Ouriet Grand Cru Brut Rosé	45,91	79,50	33,59	42,25	86	6 837,00	2 888,74
15940	Champagne	Champagne Egly-Ouriet Grand Cru Millésimé 2008	137,81	225,00	87,19	38,75	33	7 425,00	2 877,27
14983	Champagne	Coteaux Champenois Egly-Ouriet Ambonnay Rouge 2022	116,06	191,30	75,24	39,33	36	6 886,80	2 708,64
Total								**3 104 724,71**	**1 470 073,29**

1,47M
Marge en valeur

bottleneck
fine wine spirit

Effacer les filtres

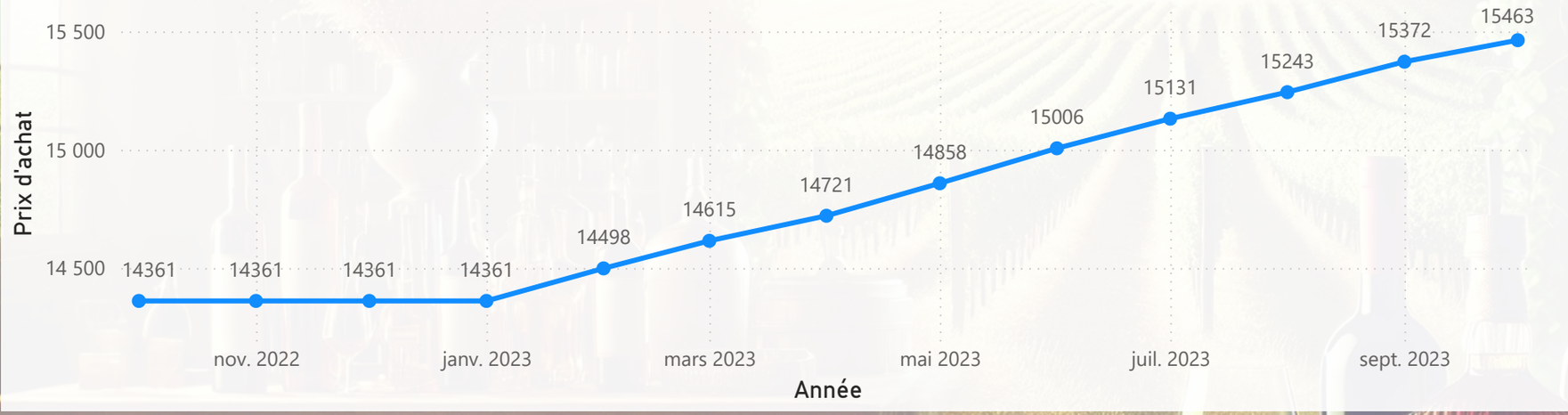
Dates

01/10/2022 01/10/2023

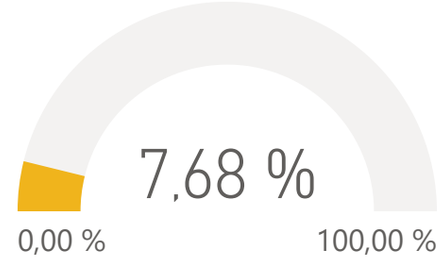
Huile | Offres commerciales | Sans Alcool | Spiritueux | Vin

Champagne | Cognac | Gin | Huile d'olive | Offres comm... | Sans Alcool | Vin | Whisky

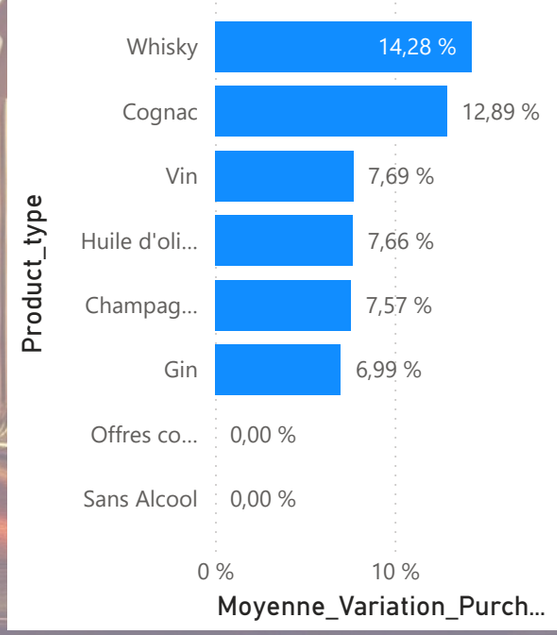
Prix d'achat par Année, Trimestre, Mois et Jour



Evolution prix achat



Augmentation prix par type produit



SKU	Segment	Type de produit	Article	Prix achat Min.	Prix achat Max.	Prix achat Moy.	Variation Prix achat
304	Spiritueux	Champagne	Champagne Gosset Grande Réserve	24,86	24,86	24,86	0,00 %
793	Vin	Vin	Marcel Windholtz Eau de Vie de Coing	33,21	33,21	33,21	0,00 %
798	Vin	Vin	Marcel Windholtz Eau de Vie de Kirsch d'Alsace Réserve Particulière	31,92	31,92	31,92	0,00 %
802	Vin	Vin	Marcel Windholtz Eau de Vie de Marc de Muscat	21,07	21,07	21,07	0,00 %
812	Vin	Vin	Marcel Windholtz Eau de Vie de Sureau	28,16	28,16	28,16	0,00 %
3510	Spiritueux	Cognac	Cognac Frapin VIP XO	78,25	78,25	78,25	0,00 %
3568	Vin	Vin	Emile Boeckel Crémant Brut Rosé	6,08	6,08	6,08	0,00 %
6616	Vin	Vin	Domaine Huet Vouvray Le Clos du Bourg Moelleux Première Trie 2008	30,18	30,18	30,18	0,00 %
7086	Spiritueux	Champagne	Champagne Mailly Grand Cru Intemporelle Rosé	40,25	40,25	40,25	0,00 %

bottleneck
fine wine spirit

Effacer les filtres

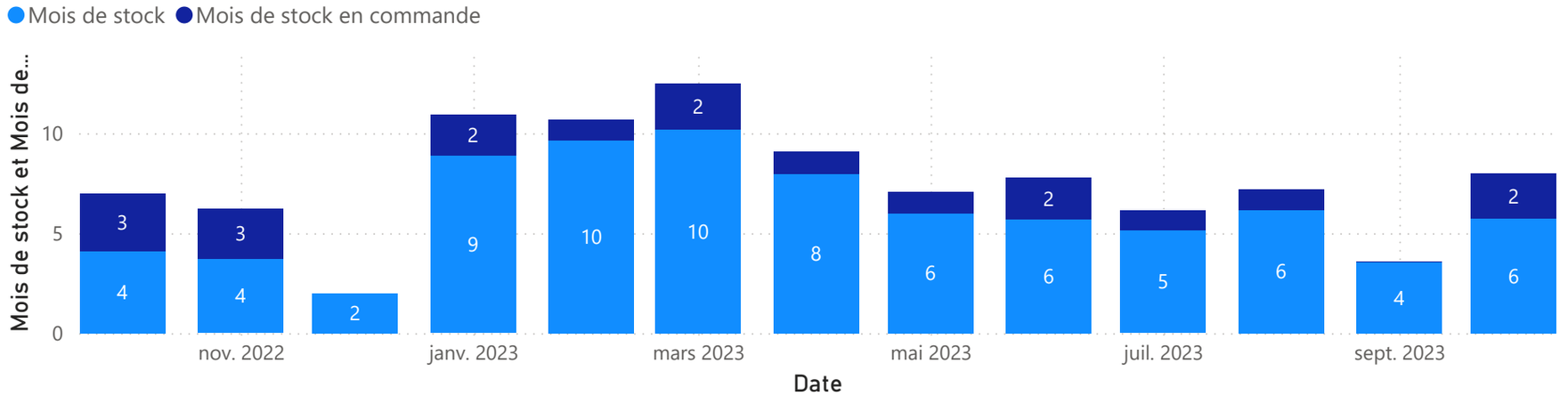
Dates

01/10/2022 01/10/2023

Huile | Offres commerciales | Sans Alcool | Spiritueux | Vin

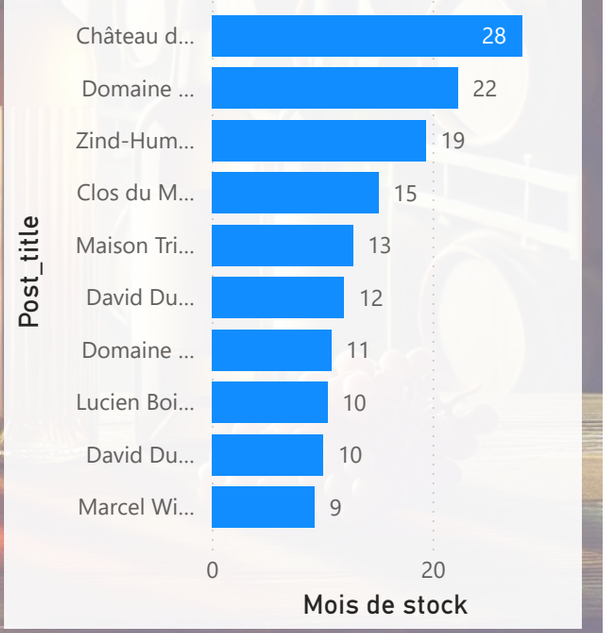
Champagne | Cognac | Gin | Huile d'olive | Offres comm... | Sans Alcool | Vin | Whisky

Mois de stock et Mois de stock en commande par Date



Mois de stock

Flop 10 (rotation des stocks)



SKU	Segment	Type de produit	Article	Stock	Mois de stock	Commandes
15134	Vin	Vin	Christophe Pichon Condrieu 2021	65	1	78
15834	Vin	Vin	Domaine de Vaccelli Ajaccio Blanc Sirocco 2017	82	1	84
14504	Offres commerciales	Offres commerciales	Bon cadeau de 25€	106	1	
30021	Sans Alcool	Sans Alcool	Concentré de gingembre biologique - 700 ml-70cl	26	1	31
30005	Sans Alcool	Sans Alcool	Italian Spritz-70cl	15	1	17
15566	Vin	Vin	Triennes IGP Méditerranée Rouge Saint Auguste 2022	118	1	96
30046	Sans Alcool	Sans Alcool	le Rosé sans alcool-75cl	56	1	64
11736	Vin	Vin	Domaine de l'Ecu Muscadet Taurus 2012	176	1	138
Total				**493389**	**5**	**128697**

bottleneck
fine wine spirit

Effacer les filtres

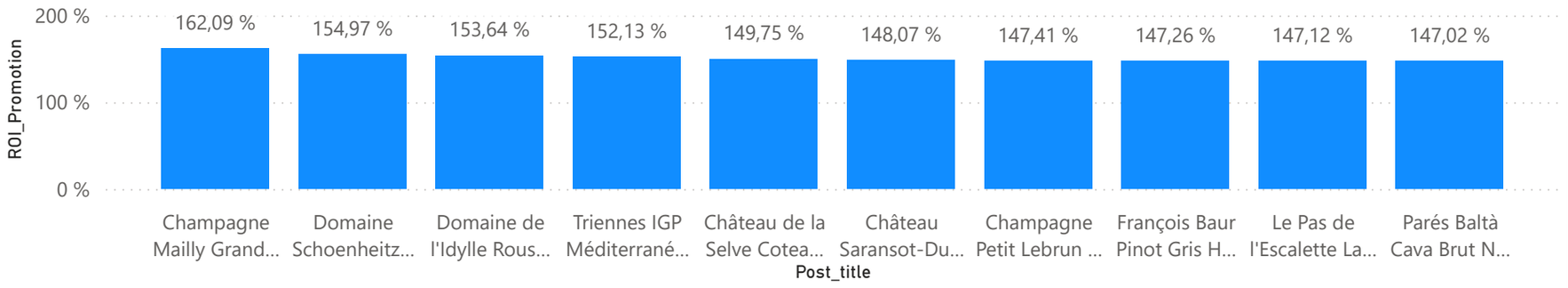
Dates

01/10/2022 01/10/2023

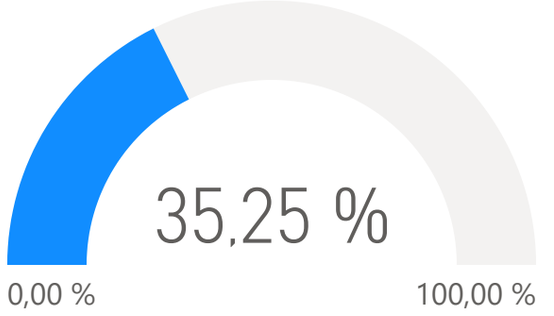
Huile | Offres commerciales | Sans Alcool | Spiritueux | Vin

Champagne | Cognac | Gin | Huile d'olive | Offres comm... | Sans Alcool | Vin | Whisky

Top 10 en ROI



ROI des Promotions



SKU	Article	Début	Fin	Prix achat	Prix promo	Ventes	Prix	Benefice Promo	Cout Promo	ROI Promo
15648	Champagne Mailly Grand Cru Extra Brut Millésimé 2012	lundi 21 novembre 2022	mercredi 30 novembre 2022	18,48	28,99	8	33,00	84,08	32,08	162,09 %
15648	Champagne Mailly Grand Cru Extra Brut Millésimé 2012	jeudi 1 décembre 2022	samedi 31 décembre 2022	18,48	28,99	37	33,00	388,87	148,37	162,09 %
16527	Domaine Schoenheitz Pinot Noir Tradition 2019	vendredi 1 septembre 2023	samedi 30 septembre 2023	6,33	10,69	9	12,40	39,24	15,39	154,97 %
15949	Domaine de l'Idylle Roussette de Savoie Anne de Chypre 2018	vendredi 1 septembre 2023	samedi 30 septembre 2023	5,26	9,09	10	10,60	38,30	15,10	153,64 %
15566	Triennes IGP Méditerranée Rouge Saint Auguste 2022	vendredi 1 septembre 2023	samedi 30 septembre 2023	7,17	12,49	6	14,60	31,92	12,66	152,13 %
16146	Château de la Selve Coteaux de l'Ardèche Blanc Saint-Régis Blanc 2019	vendredi 1 septembre 2023	samedi 30 septembre 2023	6,77	11,79	6	13,80	30,12	12,06	149,75 %
13895	Château Saransot-Dupré Bordeaux Blanc 2022	vendredi 1	samedi 30	6,20	10,69	4	12,50	17,96	7,24	148,07 %
Total				**16,99**				**55 605,19**	**41 112,60**	**35,25 %**

bottleneck
fine wine spirit

Effacer les filtres

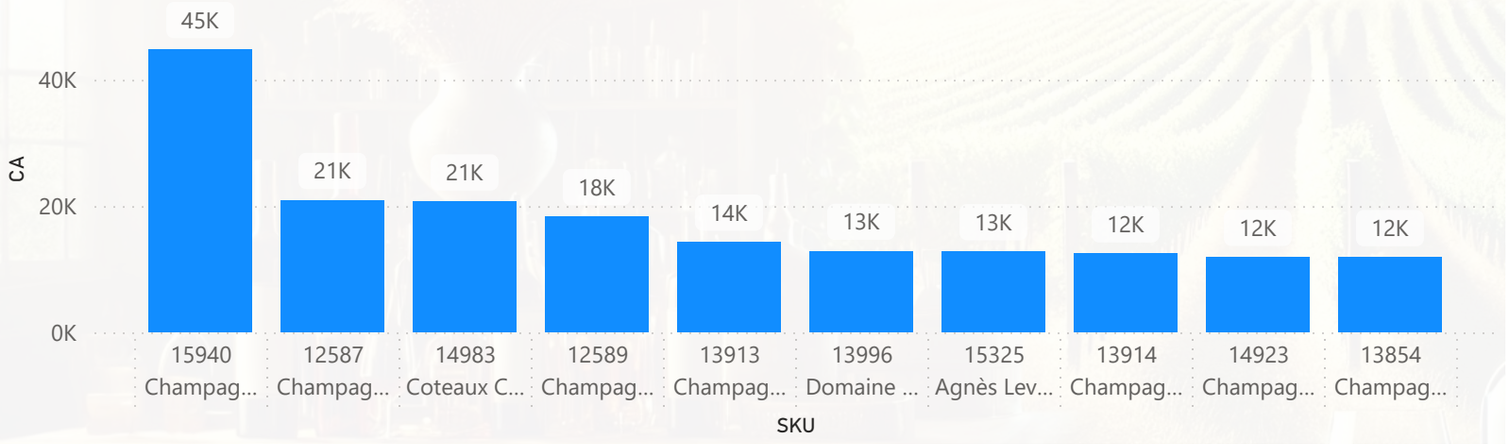
Dates

01/10/2022 01/10/2023

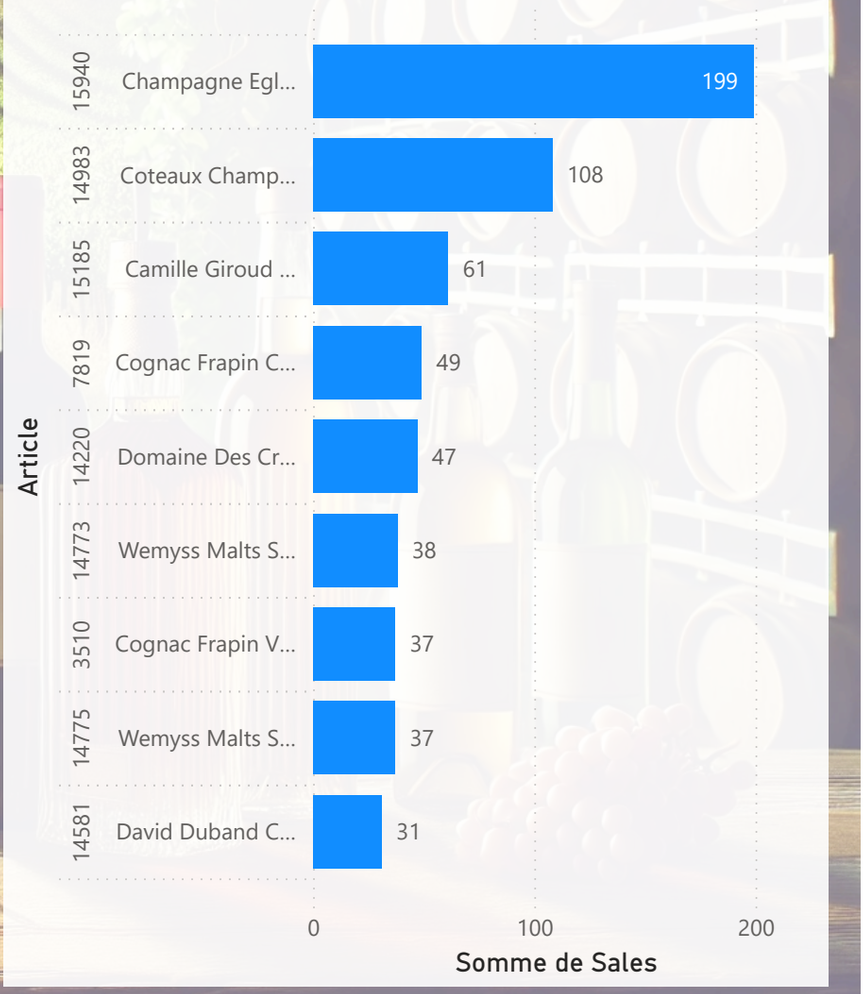
Huile | Offres commerciales | Sans Alcool | Spiritueux | Vin

Champagne | Cognac | Gin | Huile d'olive | Offres comm... | Sans Alcool | Vin | Whisky

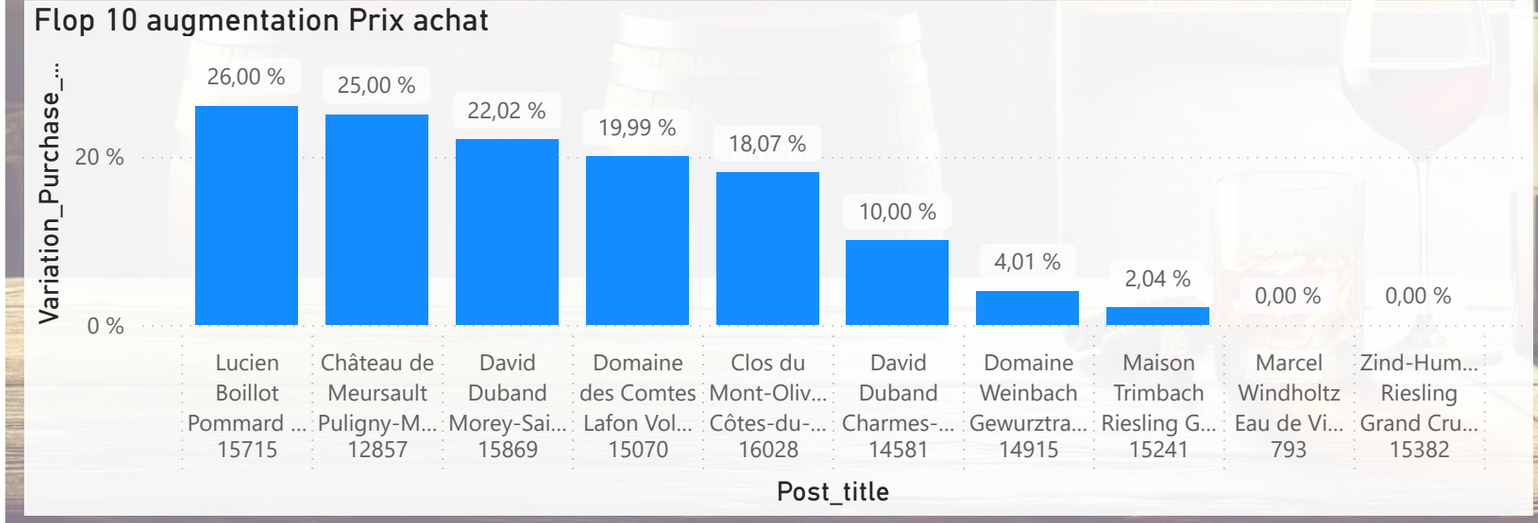
Top 10 en CA



Top 10 en Volume



Flop 10 augmentation Prix achat



I - OPTIMISER LES MARGES PAR UN SUIVI PRÉCIS DES PRIX D'ACHAT ET DES PRIX DE VENTE

Utiliser les données du tableau de bord pour surveiller la marge en temps réel et ajuster le prix de vente en fonction de l'évolution des prix d'achat et des variations de marge.

- Suivi de la marge : Le tableau de bord met en avant des produits avec des marges qui déclinent. Mener des actions correctives sur ces produits (augmentation de prix, négociation avec les fournisseurs pour obtenir de meilleurs coûts d'achat).
- Stratégie de prix dynamique : Adopter une stratégie de prix dynamique en fonction des variations de coût et des tendances du marché. Des produits dont le coût d'achat augmente significativement doivent voir leur prix de vente ajusté pour maintenir les marges.
- Surveillance des promotions : Utiliser les indicateurs de ROI sur les promotions pour évaluer leur efficacité. Si une promotion réduit significativement les marges sans augmenter le chiffre d'affaires global, envisagez de revoir la politique promotionnelle.

Bénéfice : Préserver une rentabilité saine tout en réagissant rapidement aux fluctuations des coûts d'achat dans un contexte inflationniste.

II - AMÉLIORER LA GESTION DES STOCKS ET LE RÉAPPROVISIONNEMENT

Utiliser l'indicateur de rotation des stocks pour affiner les décisions de réapprovisionnement et éviter à la fois les surstocks et les ruptures de stock.

- Analyse de la rotation des stocks : Le tableau de bord permet d'identifier les produits avec une rotation des stocks trop lente. Ces produits devraient être ciblés pour des actions de liquidation (promotions, remises) pour éviter de mobiliser inutilement le capital dans des stocks stagnants.
- Prévention des ruptures : Recommandez un suivi plus strict des produits avec une rotation rapide pour éviter les ruptures de stock, en utilisant les tendances de vente pour prévoir les besoins en réapprovisionnement.
- Segmentation des stocks : Mettre en place une segmentation des produits basée sur la rotation des stocks pour adapter les stratégies de gestion des stocks et des réapprovisionnements en fonction de la catégorie du produit (vins courants, vins de garde, etc.).

Bénéfice : Optimiser les niveaux de stock permet d'améliorer la liquidité de l'entreprise tout en évitant les pertes dues à l'obsolescence (la péremption) ou aux ruptures.

III - AUGMENTER LE CA EN IDENTIFIANT LES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE PAR SEGMENT OU PRODUIT

Exploiter les données de performance des produits et des segments (vin, spiritueux, sans alcool) pour orienter les stratégies de vente et de marketing vers les segments les plus performants et ceux ayant le plus de potentiel de croissance.

- Analyse des performances produits : Identifier les tops et flops parmi les produits pour concentrer les efforts commerciaux sur les meilleures ventes et les produits à forte marge. Pour les produits qui sous-performent, ajuster les prix ou mettre en place des stratégies de relance.
- Segmentation du marché : Utiliser les filtres de segments dans le tableau de bord pour identifier les opportunités de croissance par catégorie (vin, spiritueux, sans alcool). Focaliser les efforts marketing sur les segments en expansion ou ceux ayant un meilleur ROI.
- Lancement de nouveaux produits : Pour les nouvelles gammes (par exemple, sans alcool), surveiller la performance en temps réel via le tableau de bord et ajuster rapidement la stratégie de mise sur le marché en fonction des premières ventes et des retours clients.

Bénéfice : Cela permet de cibler efficacement les ressources commerciales et marketing sur les segments et produits les plus rentables, tout en réagissant rapidement aux tendances de vente émergentes.