

# FICHE RESSOURCE N°3

## QUELS INDICATEURS POUR MESURER L'EFFICACITÉ D'UN POINT DE VENTE ?



### Définition du panier moyen

C'est le montant moyen dépensé par chaque client.

Comme pour l'indice des ventes, ce sont les techniques de vente, l'accueil, le conseil et la fidélisation qui vont amener une progression de ce panier moyen.

$$\text{Panier moyen} = \frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{Nombre de tickets}}$$

### Définition de l'indice des ventes

L'indice des ventes met en lumière le nombre moyen d'articles vendus par ticket. Son évolution dépend principalement des techniques de vente et de la compétence des conseillers.

$$\text{Indice des ventes} = \frac{\text{Nombres d'articles}}{\text{Nombre de tickets}}$$

### Définition du taux de transformation

Il est calculé à partir du nombre de personnes entrant dans un point de vente et du nombre de tickets. Il résulte de la qualité de l'accueil, du conseil client et de la fidélisation.

$$\text{Taux de transformation} = \frac{\text{Nombres de tickets}}{\text{Nombre de visiteurs}} \times 100$$

### Définition du taux de réalisation

C'est un indicateur qui permet de vérifier si les objectifs commerciaux fixés ont été réalisés.

- Quand le résultat est égal à 100%, l'objectif est atteint.
- Au-dessus de 100%, les objectifs sont dépassés.
- Au-dessous de 100%, les objectifs ne sont pas atteints.

$$\text{Taux de réalisation} = \frac{\text{Réalisé}}{\text{Objectif}} \times 100$$

