

Le diagnostic de la boutique en ligne de ConseilOr

ConseilOr (entreprise fictive) accompagne les entreprises dans leur digitalisation et vend en ligne des équipements pour le télétravail et la relation client à distance : casques-micros, webcams, éclairages, cabines acoustiques. Au 1er juillet 2026, Inès, alternante en BTS NDRC, fait le diagnostic du site pour préparer le second semestre (document 1). Mi-novembre, elle prépare l'affiche du Black Friday (document 2).

Complétez les annexes, puis répondez à la question d'analyse.

Document 1 - Statistiques du site, 1er semestre 2026

Appareil	Sessions	Commandes
Téléphone	84 000	714
Ordinateur	36 000	756
Total	120 000	1 470

Chiffre d'affaires du semestre : 573 300 € HT.

Document 2 - Historique du prix du casque-micro « Lumen »

Prix habituel : 129 € TTC depuis août 2026. Vente flash à 109 € TTC du 31 octobre au 6 novembre 2026, puis retour à 129 €. ConseilOr veut annoncer « - 15 % » sur ce casque pour le Black Friday du vendredi 27 novembre 2026.

Annexe 1 (statistiques du 1er semestre : arrondir les taux à deux décimales, les montants à l'euro)

Question	Réponse
Taux de conversion sur téléphone (%)	
Taux de conversion sur ordinateur (%)	
Taux de conversion global du site (%)	
Panier moyen du semestre (€ HT)	
Commandes supplémentaires sur téléphone si le taux de conversion mobile atteignait 1,40 % (commandes)	
Chiffre d'affaires supplémentaire correspondant (€ HT)	

Annexe 2 (Black Friday du vendredi 27 novembre 2026 : remise annoncée de 15 %)

Question	Réponse
Prix de référence à barrer sur l'affiche (€ TTC)	
Prix à afficher après la remise de 15 % (€ TTC)	

Questions d'analyse

Quelle action aura le plus d'effet sur le chiffre d'affaires du second semestre ?

- ☐ Remplacer la bannière d'accueil, qui annonce encore les soldes d'hiver
- ☐ Publier un article de blog par semaine pour relancer le référencement
- ☐ Simplifier le parcours d'achat sur téléphone : formulaire plus court, paiement en un écran

Justification :