

L'analyse des données a mis en lumière plusieurs éléments :

- un fort attrait pour la solution intégrale, qui affiche un taux de conversion élevé (68,29 %)
- une efficacité de la solution découverte pour attirer un large public avec un taux de conversion remarquable (82,14 %).
- un offre très peu convaincante pour la solution initiés, qui est pourtant souvent proposée( 68 propositions, pour seulement 35,28% de taux de conversion)
- un désintérêt important pour la solution premium qui est très peu proposée (17 fois), et un taux de conversion au plus faible (17,65%)

	<b>Solution intégrale</b>	<b>Solution premium</b>	<b>Solution initiés</b>	<b>Solution découverte</b>
<b>Nombre de propositions</b>	41	17	68	84
<b>Nombre de ventes</b>	28	3	24	69
<b>Taux de conversion</b>	<b>68,29%</b>	17,65%	35,29%	<b>82,14%</b>

Vous en déduisez donc qu'il faut privilégier les solutions intégrale et découverte :

- la solution découverte, pour acquérir des clients hésitants.
- la solution intégrale pour des clients qui manifestent un enthousiasme plus important.