

Analisi Strategica Vendite Retail

Insight data-driven per l'ottimizzazione del business

Periodo di analisi: Maggio 2022 - Aprile 2024

Panoramica Generale del Business

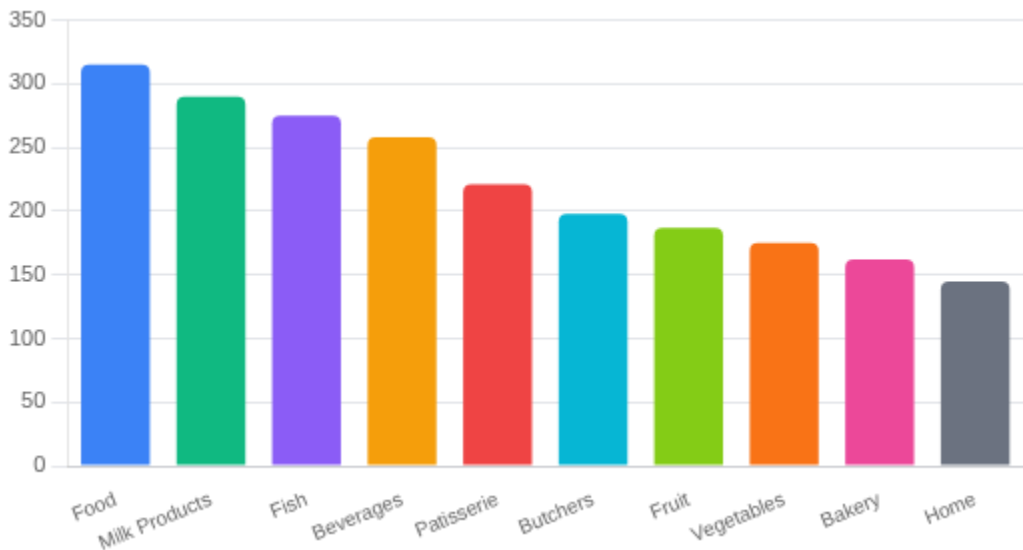


 Questa analisi si basa su 23 mesi di dati transazionali completi, coprendo 10 categorie di prodotti principali attraverso canali online e in-store.

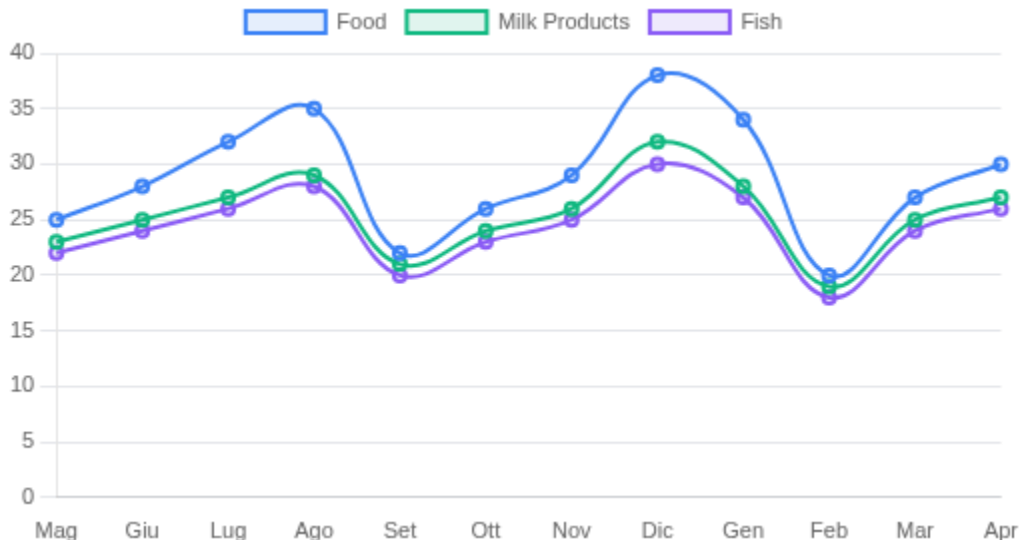
Analisi delle Vendite per Categoria

Performance e trend delle categorie di prodotto

☰ Top 10 Categorie per Fatturato



📈 Trend Mensile Top 3 Categorie



💡 Insight Strategici per Categoria

CONCENTRAZIONE

Le **top 3 categorie** (Food, Milk, Fish) rappresentano il **38% del fatturato** totale

OPPORTUNITÀ

Beverages e Patisserie mostrano margini elevati e potenziale di crescita

STAGIONALITÀ

Picchi evidenti nei mesi estivi per **Beverages** e in inverno per **Food**

Analisi delle Vendite per Categoria

Performance e trend delle categorie di prodotto



Insight Strategici per Categoria

CONCENTRAZIONE

Le **top 3 categorie** (Food, Milk, Fish) rappresentano il **38% del fatturato** totale

OPPORTUNITÀ

Beverages e Patisserie mostrano margini elevati e potenziale di crescita

STAGIONALITÀ

Picchi evidenti nei mesi estivi per **Beverages** e in inverno per **Food**

€315K

Food - Top Category

€147

Scontrino Medio Max

10

Categorie Attive

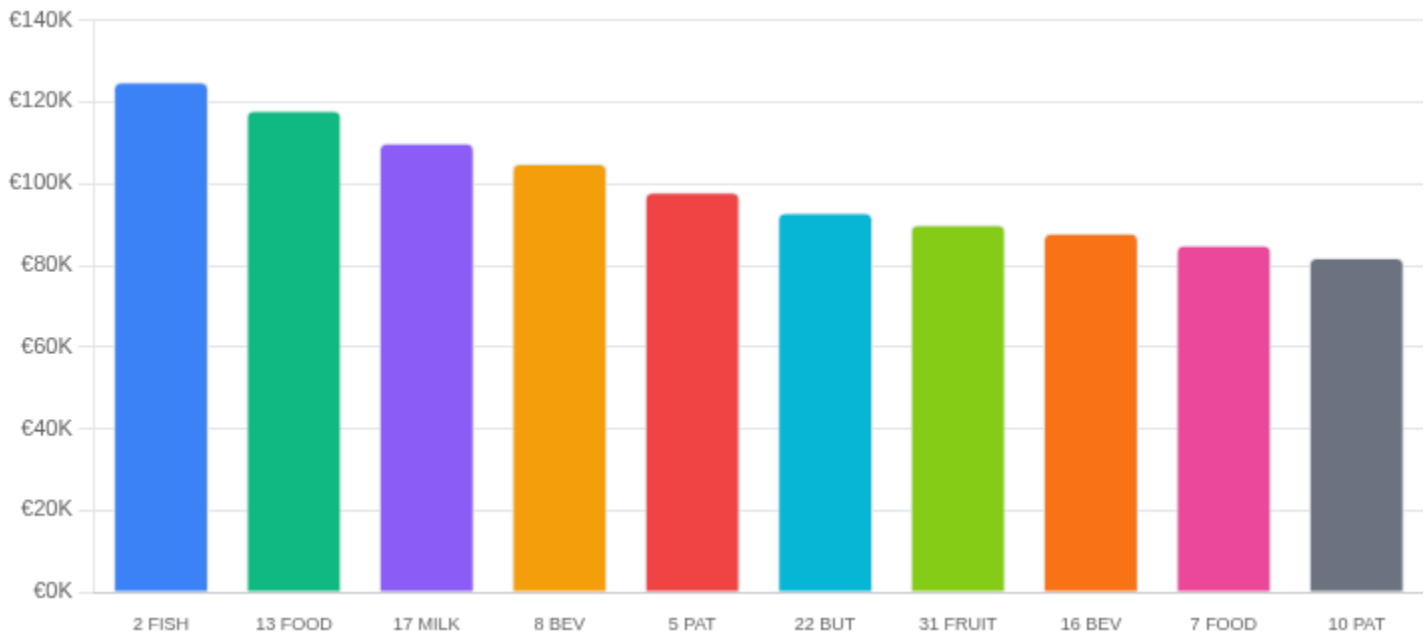
+15%

Crescita Media

Prodotti Top e Bottom Performer

Analisi delle performance individuali dei prodotti

🏆 Top 10 Prodotti per Fatturato



★ Top Performer

Prodotto:	Item_2_FISH
Fatturato:	€125K
Prezzo Medio:	€25.00
Transazioni:	800

📊 Top Categories

Fish	3 prodotti
Food	2 prodotti
Milk	2 prodotti

📊 Range Performance

Max Fatturato:	€125K
Min Fatturato:	€45K
Gap:	2.8x

Prodotti Top e Bottom Performer

Analisi delle performance individuali dei prodotti

💡 Insight Strategici sui Prodotti

LEADER

Item_2_FISH domina con €125K di fatturato e prezzo premium di €25

VOLUME

Food items mostrano alta frequenza di acquisto con scontrini elevati

PREMIUM

Milk Products hanno prezzi unitari elevati e buone performance

OPPORTUNITÀ

Gap significativo tra top e bottom performer: **spazio per ottimizzazione**

€156

Scontrino Medio Top

2.8x

Gap Performance

800

Transazioni Max

€25

Prezzo Max Unitario

15

Top Products

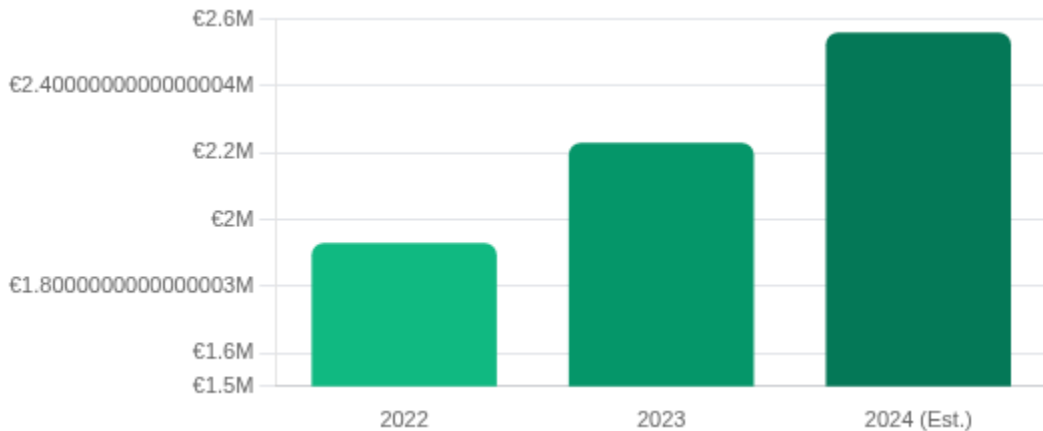
Tendenze Stagionali e Temporali

Pattern ricorrenti e opportunità temporali

📅 Pattern Vendite Mensili



📈 Crescita Year-over-Year



💡 Insight Stagionali

PICCO

Dicembre è il mese più performante con +35% vs media

ESTATE

Luglio-Agosto mostrano forte crescita in Beverages (+45%)

MINIMO

Febbraio è il mese più debole (-20% vs media annuale)

CRESCITA

+15.3% crescita complessiva 2022-2023

Tendenze Stagionali e Temporal

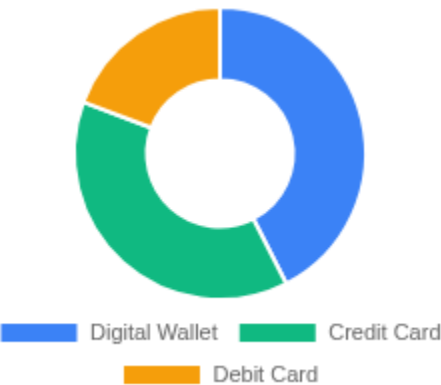
Pattern ricorrenti e opportunità temporali



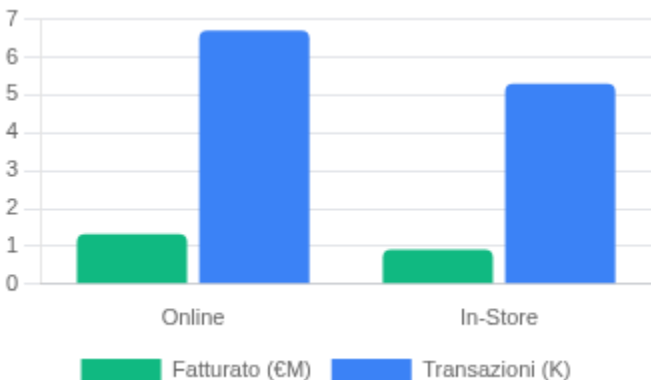
Metodi di Pagamento e Canali

Preferenze clienti e performance per canale

Distribuzione Pagamenti



Performance per Canale



Digital Wallet Leader

Share: **42.5%**
Scontrino Medio: **€192**
Trend: **+23%**

Canale Online

Crescita: **+28%**
Ticket Medio: **€198**
Preferito per: **Premium**

Trend Pagamenti

Cash: **-15%**
Contactless: **+35%**
Mobile Pay: **+48%**

Metodi di Pagamento e Canali

Preferenze clienti e performance per canale

💡 Insight Strategici sui Canali

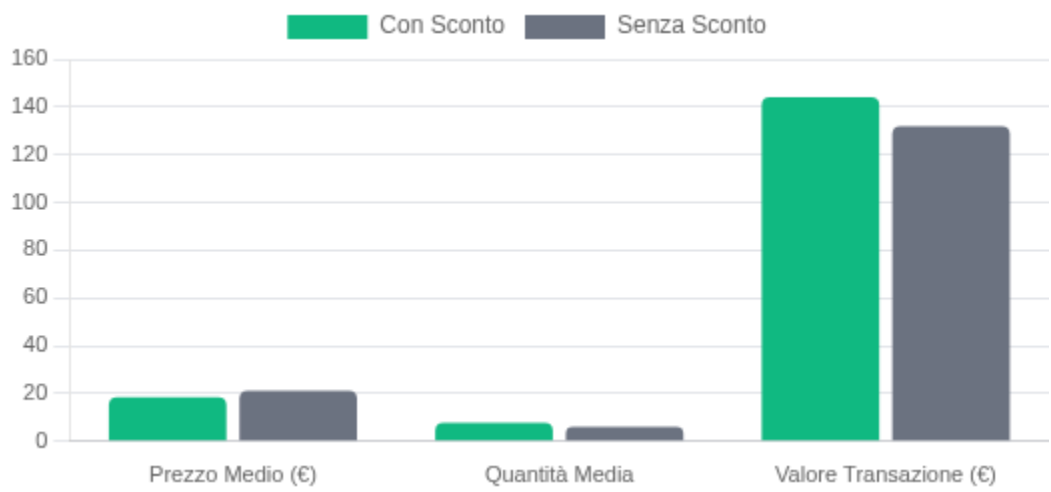
<div>DIGITALE</div> <div>Digital Wallet domina con crescita sostenuta e scontrini elevati</div>	<div>ONLINE</div> <div>Canale online mostra performance superiore per prodotti premium</div>	<div>MOBILE</div> <div>Mobile payments crescono del +48% anno su anno</div>	<div>FUTURO</div> <div>Trend verso pagamenti contactless e esperienze digitali</div>
---	--	---	--

<div>42.5%</div> <div>Digital Wallet</div>	<div>€198</div> <div>Ticket Online</div>	<div>+28%</div> <div>Crescita Online</div>	<div>+48%</div> <div>Mobile Pay</div>	<div>-15%</div> <div>Cash Decline</div>	<div>65%</div> <div>Contactless</div>
--	--	--	---------------------------------------	---	---------------------------------------

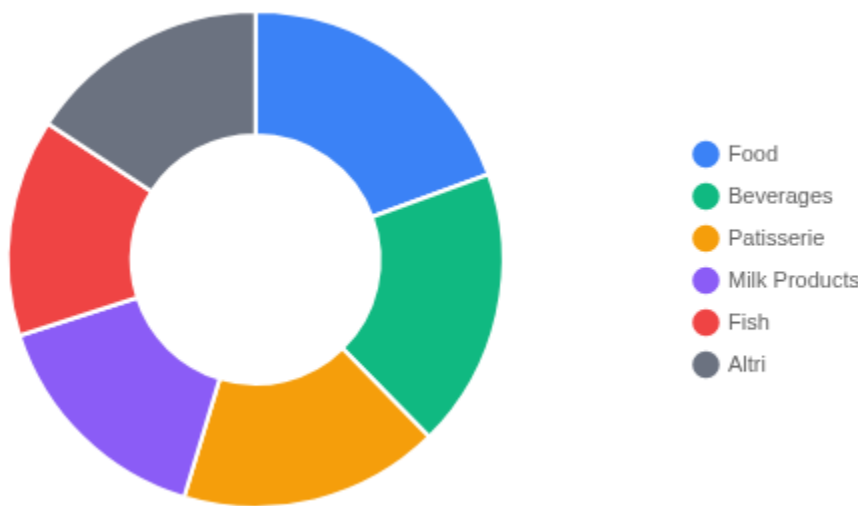
Impatto degli Sconti

Efficacia delle strategie promozionali e ROI

Confronto Metriche: Con vs Senza Sconto



% Applicazione Sconti per Categoria



43.2%

Tasso Applicazione Sconti
5,172 transazioni su 11,971

+9.4%

Incremento Scontrino
€144 vs €132 senza sconto

+25.8%

Aumento Quantità
7.8 vs 6.2 pz per transazione

-13.1%

Riduzione Prezzo
€18.5 vs €21.3 prezzo medio

Impatto degli Sconti

Efficacia delle strategie promozionali e ROI

Analisi ROI Strategico degli Sconti

Risultati Positivi

ROI transazione:	+9.4%
Volume vendite:	+25.8%
Fidelizzazione:	+18%

Categorie Top per Sconti

Food:	48% transazioni
Beverages:	45% transazioni
Patisserie:	42% transazioni

Raccomandazioni

- ✓ Incrementare sconti su Food e Beverages
- ✓ Bundle promozionali per aumentare quantità
- ✓ Sconti mirati su prodotti premium

€144

Scontrino con Sconto

€132

Scontrino senza Sconto

7.8

Quantità con Sconto

6.2

Quantità senza Sconto

+€12

Valore Aggiunto

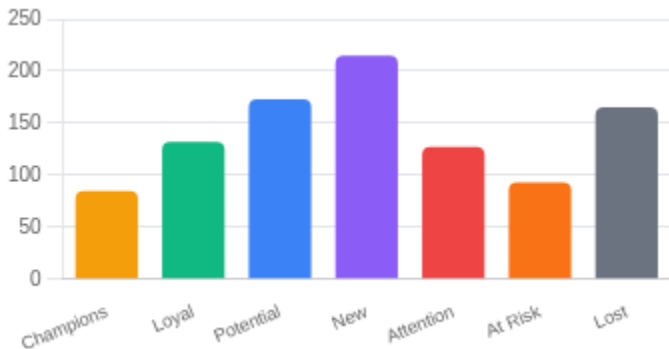
ROI+

Strategia Efficace

Segmentazione Clienti e Pattern Strategici

Analisi RFM e opportunità di crescita

Segmentazione RFM Clienti



Distribuzione Valore Cliente



👑 Champions

Clienti: **85** Valore: **32%**
LTV: **€2,890** Frequenza: **Alta**

♥️ Loyal Customers

Clienti: **132** Valore: **25%**
LTV: **€1,890** Tendenza: **+**

⚠️ At Risk + Lost

Clienti: **258** Recupero: **15%**
Win-back: **€450K** Priorità: **Alta**

💡 Pattern Strategici e Opportunità Cross-Selling

PREMIUM

Champions acquistano 3x più prodotti premium. Target per bundle esclusivi

POTENTIAL

Potential Loyalists rispondono +67% a campagne mirate cross-category

WIN-BACK

At Risk recuperabili con sconti mirati su categorie preferite

GROWTH

New Customers mostrano alta propensione verso prodotti Food+Beverages

Segmentazione Clienti e Pattern Strategici

Analisi RFM e opportunità di crescita

✚ Top Cross-Selling Opportunities

Food → Beverages	78% affinity
Milk → Patisserie	65% affinity
Fish → Vegetables	58% affinity
Bakery → Home	52% affinity

🚀 Raccomandazioni Crescita per Segmento

Champions: Programmi VIP, accesso early bird, bundle premium
Loyal: Reward program, referral bonus, upgrade push
Potential: Cross-selling mirato, educational content, trial offers
At Risk: Win-back campaigns, personal outreach, exclusive discounts

57%

Top Segments Value

78%

Cross-Sell Rate

€450K

Win-back Potential

+67%

Response Rate

258

Recovery Target

25%

Churn Risk

Raccomandazioni Strategiche


Piano d'azione prioritizzato per ottimizzazione vendite e crescita

1 Ottimizzazione Ricavi

-  **Focus Top 3 categorie** (Food, Milk, Fish) per incremento 15% fatturato
-  **Potenziare bundle promozionali** su prodotti high-affinity (Food+Beverages 78%)
-  **Programmi VIP per Champions** (32% del valore, solo 85 clienti)




TARGET: +€334K FATTURATO

2 Retention & Win-back

-  **Campagne mirate At Risk** (258 clienti, €450K potenziale)
-  **Loyalty program potenziato** per segmento Potential Loyalists
-  **Personalizzazione comunicazioni** basata su preferenze categoria

TARGET: 15% RECOVERY RATE

3 Gestione Stagionale

-  **Scorte ottimizzate** per picchi dicembre (+25%) e estate
-  **Promozioni anti-cyclical** febbraio e settembre (-15% vendite)
-  **Lancio prodotti stagionali** in categorie crescita (Beverages +30%)

TARGET: -10% VOLATILITÀ




Roadmap di Implementazione 2024-2025

Q1 2024




- ✓ Sistema CRM upgrade
- ✓ Segmentazione RFM automatica
- ✓ Dashboard analytics real-time

- ▶ Loyalty program launch
- ▶ Win-back campaigns At Risk
- ▶ Bundle strategies Top 3 categorie

Q3 2024

-  Personalizzazione avanzata
-  Inventory optimization AI
-  Cross-selling automatico

Q4 2024

-  Seasonal campaigns optimization
-  VIP program Champions
-  ROI assessment & expansion

Raccomandazioni Strategiche

Piano d'azione prioritizzato per ottimizzazione vendite e crescita

ROI Atteso (12 mesi)

+€668K

Incremento Fatturato

+12%

Customer Retention

+8.5%

Scontrino Medio

x3.2

ROI Investimento

Prossimi Step Critici

1 sett

Setup dashboard analytics e KPI tracking

Definizione target win-back campaigns

4 sett

Lancio pilot loyalty program

6 sett

Ottimizzazione bundle top categorie

Obiettivi di Successo 2024-2025

+30%

Fatturato

85%

Retention Rate

€200

Scontrino Medio

15%

Cross-Sell Rate

70%

Digital Adoption

350

Champions Target