Analisi Integrata delle Vendite, Costi e Cliente in Power BI

Obiettivi:

L'obiettivo di questo esercizio è creare un report in Power BI che integri tre dataset distinti: Vendite, Costi e Dati dei Clienti. L'analisi mira a fornire una comprensione approfondita delle performance aziendali, evidenziando le relazioni tra vendite, costi e comportamenti dei clienti.

Dataset:

Vendite: Include Data Vendita, ID Prodotto, Quantità Venduta, Fatturato.

Costi: Include ID Prodotto, Costo del Prodotto, Costi di Marketing, Costi Operativi.

Dati dei Clienti: Include ID Cliente, Età, Sesso, Paese, Categoria di Acquisto Preferita.

Passi dell'Esercizio:

Caricamento e Pulizia dei Dataset: Importa i tre dataset in Power BI e usa Power Query per pulirli e prepararli. Assicurati che gli ID Prodotto e gli ID Cliente siano coerenti tra i dataset.

Relazione tra i Dataset: Crea relazioni tra i dataset Vendite, Costi e Dati dei Clienti. Ad esempio, collega l'ID Prodotto tra Vendite e Costi, e l'ID Cliente tra Vendite e Dati dei Clienti.

Grafico a Linee del Profitto: Usa il dataset Vendite e Costi per creare un grafico a linee che mostri l'andamento del profitto (Fatturato - Costi) nel tempo.

Grafico a Barre dei Costi per Categoria di Prodotto: Crea un grafico a barre che confronti i costi totali (Costo del Prodotto + Costi di Marketing + Costi Operativi) per ciascuna categoria di acquisto preferita.

Mappa di Calore dei Clienti: Usa il dataset Dati dei Clienti per creare una mappa di calore che mostri la distribuzione dei clienti per età e sesso, o per paese e categoria di acquisto preferita.