



Ordini

Ricavi

Rating

Conclusioni

Olist Store è un sito di e-commerce brasiliano per il b2c che permette a negozi, marche o singoli venditori di vendere i loro prodotti online su diversi marketplace.

E' nato nel 2015 e la presentazione si propone di analizzare il periodo che va **dal terzo quarter del 2016 fino al terzo quarter del 2018** alcuni aspetti riguardanti **Ordini, Ricavi** e **Rating** per cercare di ottenere insight utili alla comprensione della piattaforma.

113K

Ordini Totali

15,84M...

Totale dei Ricavi

4,09

AVG Score

71

Category Sold

Anno

☐ 2016

☐ 2017

☐ 2018

Order Status

☐ APPROVED

☐ CANCELED

☐ CREATED

☐ DELIVERED

☐ INVOICED

☐ PROCESSING

☐ SHIPPED

☐ UNAVAILABLE

State

☐ AC

☐ AL

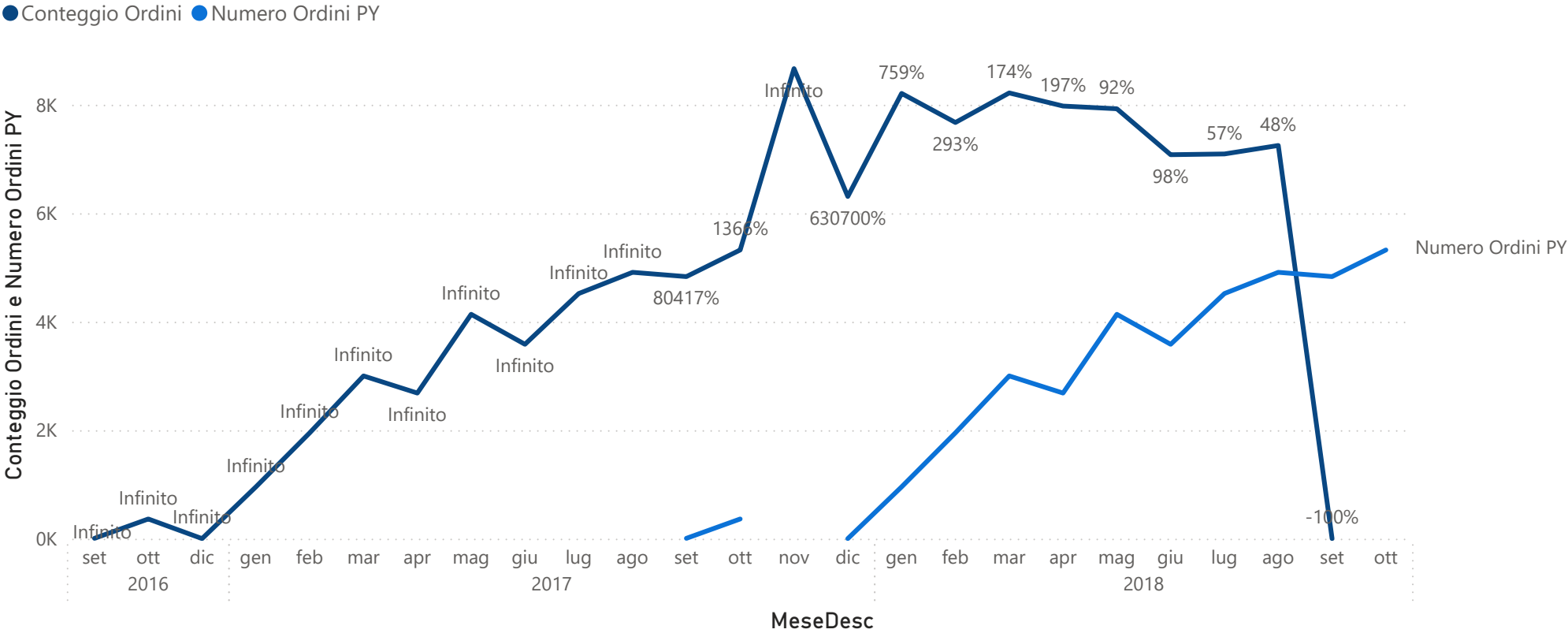
☐ AM

☐ AP

☐ BA

☐ CE

Conteggio Ordini e Numero Ordini PY per Anno e MeseDesc



Da questa Dashboard si può notare come dall'inizio del periodo dell'analisi, il numero di Ordini all'interno dell'e-commerce è cresciuto costantemente con lievi flessioni periodiche .

Possiamo osservare che il massimo storico degli ordini è legato al mese di Novembre 2017 con 8665 ordini. E' molto probabile che l'evento sia legato al **Black Friday** : secondo il giornale **Independent** il Black Friday 2017 nelle Americhe ha creato un movimento economico tale da svuotare i negozi, creando un giro moneta di 8 miliardi di dollari.

Solo per gli e-commerce, si stima che quasi il 49 % del popolo brasiliano abbia partecipato all'evento promozionale generando un fatturato di 2,2 R\$ solo nel settore dell'e-commerce, e infatti notiamo come possiamo filtrare i risultati evidenziando come la maggior parte degli ordini siano stati effettuati proprio in Brasile.

Anno

- ☐ 2016
- ☐ 2017
- ☐ 2018

Order Status

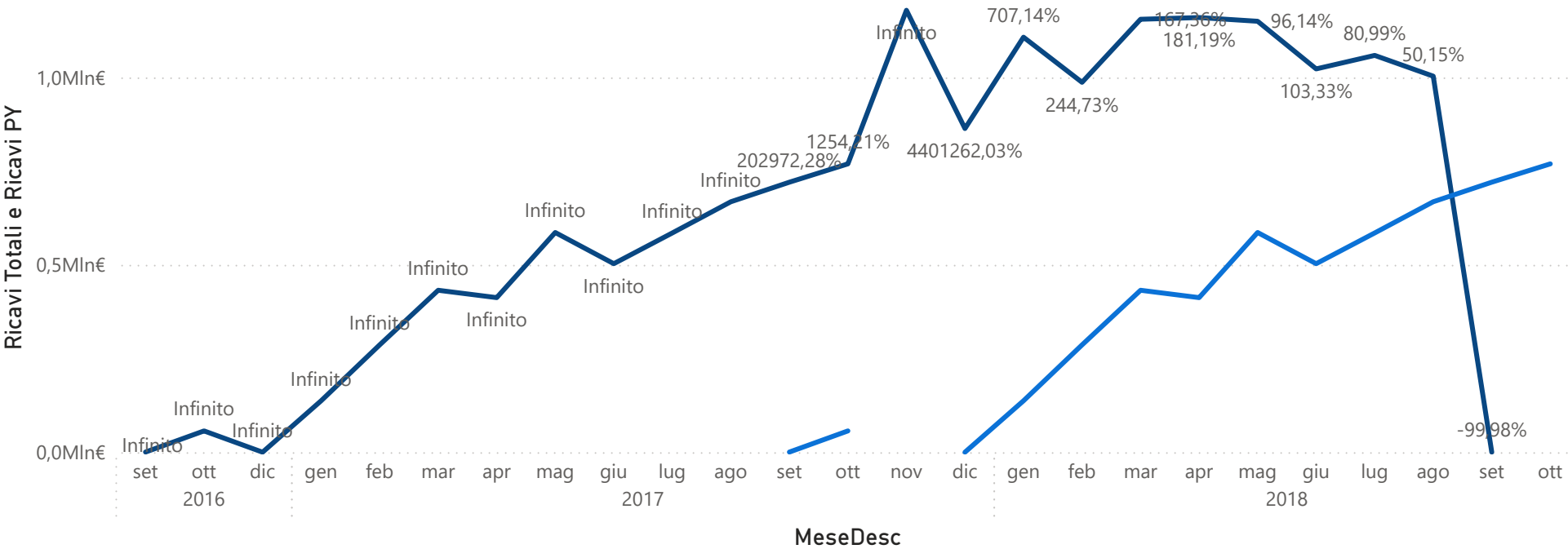
- ☐ APPROVED
- ☐ CANCELED
- ☐ CREATED
- ☐ DELIVERED
- ☐ INVOICED
- ☐ PROCESSING
- ☐ SHIPPED
- ☐ UNAVAILABLE

State

- ☐ AC
- ☐ AL
- ☐ AM
- ☐ AP
- ☐ BA
- ☐ CE
- ☐ DF
- ☐ --

Ricavi Totali e Ricavi PY per Anno e MeseDesc

Ricavi Totali Ricavi PY



Dalla dashboard possiamo notare dei punti chiave interessanti:

- **dal 2016 al 2017** il divario tra ricavi correnti e PY si amplia progressivamente, con tassi di crescita eccezionali che superano il 20.000% nei mesi centrali, indicando un'espansione del business molto superiore all'anno precedente;
- i ricavi raggiungono **1,2 milioni**, significativamente superiori rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, confermando l'impatto del **Black Friday** citato nella dashboard precedente;
- nel **primo semestre 2018** si osservano variazioni positive importanti (707%, 181%), mantenendo ricavi tra 0,8M€ e 1,1M€, ben al di sopra dei valori dello stesso periodo 2017 (linea PY mostra una crescita più contenuta intorno a 0,4-0,6M).

4,09
AVG Rating

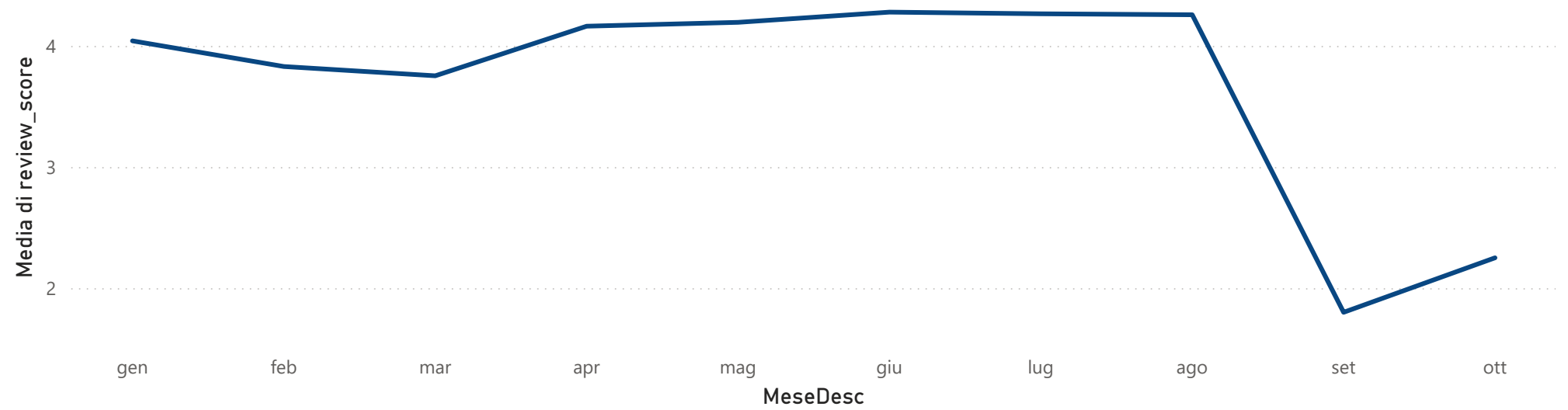
Anno

☐ 2016

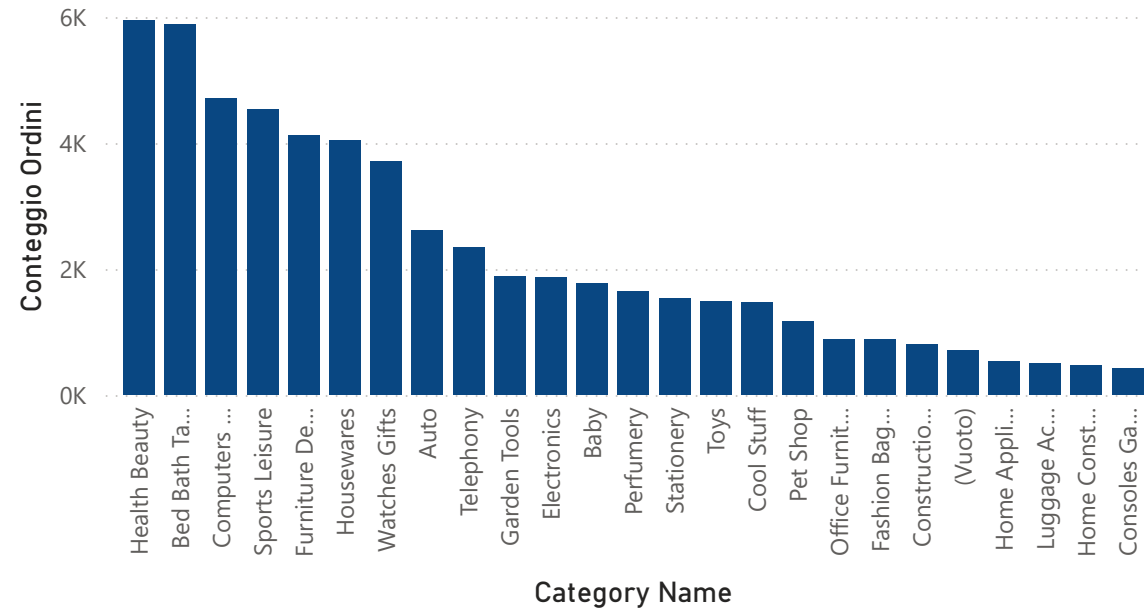
☐ 2017

☒ 2018

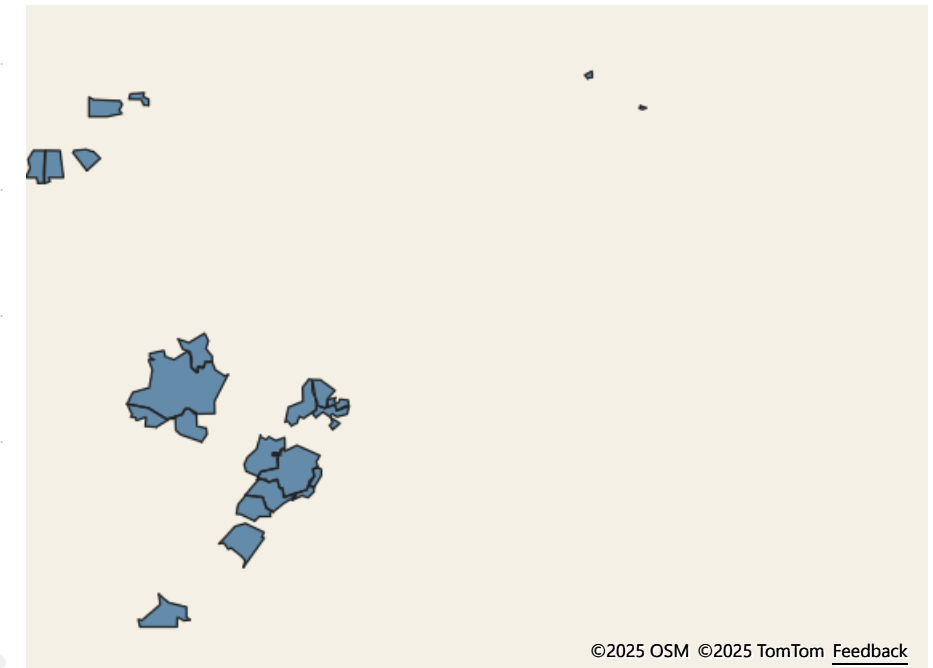
Media di review_score per MeseDesc



Conteggio Ordini per Category Name



State



L'analisi 2016-2018 rivela un e-commerce in forte espansione con tassi di crescita eccezionali (oltre 20.000% anno dopo anno) che dimostrano la solidità e scalabilità del modello di business.

Punti chiave:

Crescita strutturale e sostenuta: l'aumento costante di ordini e ricavi nel triennio indica un'espansione consolidata, con capacità di acquisizione clienti efficace e operatività scalabile

Mercato brasiliano strategico: la forte concentrazione geografica in Brasile rappresenta il principale motore di crescita ma espone a rischi di dipendenza da un singolo mercato

Vediamo anche un momento positivo nel 2018: il primo semestre mantiene performance eccellenti confermando la capacità dell'azienda di sostenere ritmi di crescita elevati.

