



**TAP PROJECT:
Behavioral Analysis for E-Commerce**

Capobianco Francesco Massimo

Obiettivi del Progetto

- **Architettura:** Pipeline end-to-end (*Transazione, Analisi, Presentazione*).
- **Arricchimento Dati:** Trasformazione del dato grezzo in informazioni di valore.
- **Scalabilità:** Infrastruttura containerizzata.
- **Profilazione:** Logiche comportamentali per segmentare la clientela.

Scenario & Soluzione

- **Contesto:** Simulazione E-Commerce "Garderobe" (Demo).
- **Il Problema:** Il dato "grezzo" ci dice cosa è stato venduto, ma non *chi* è il cliente e *come* ha comprato.
- **Soluzione:** Analisi Real-Time + Categorizzazione utente.
- **Risultato:** Profilazione per Marketing Mirato:
Spending Habits e Buying Behavior.

Visualizzazione dei Dati

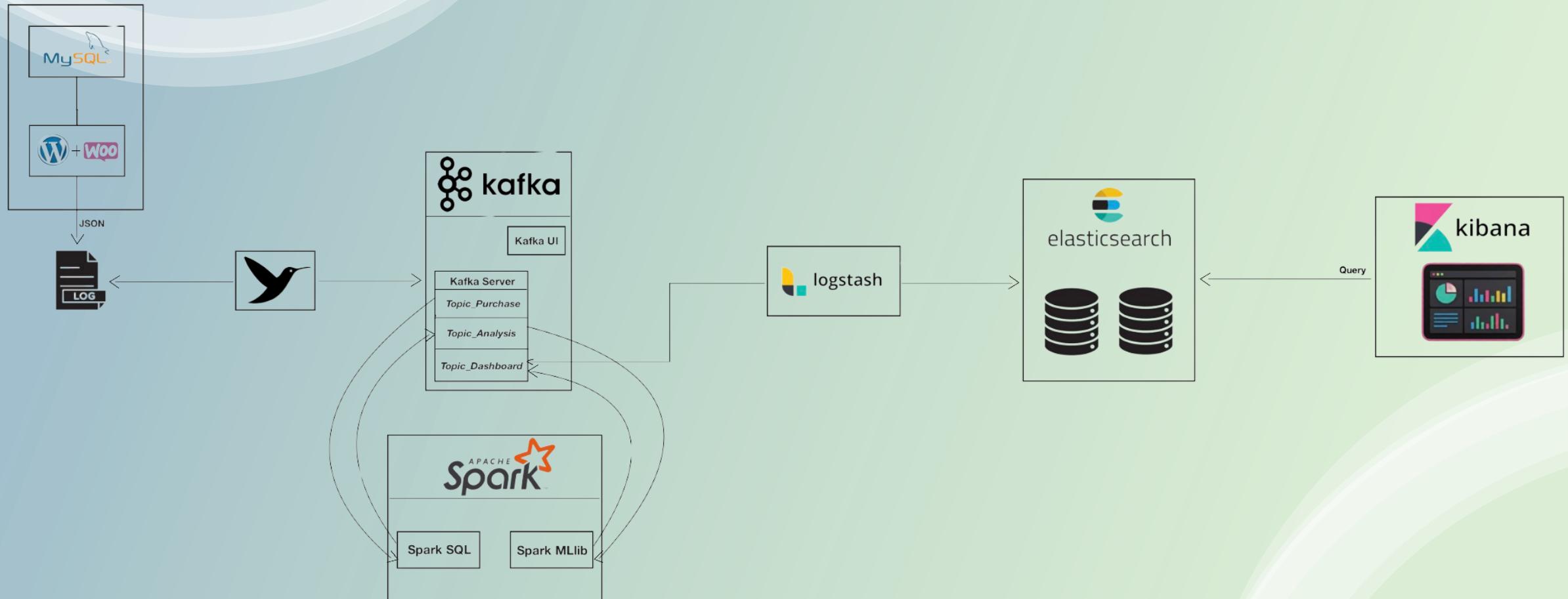


- Alcune tra le KPI Introdotte:
 - Behavioral Segmentation
 - Top Selling Products
 - Profile Analysis

Roadmap Futura

- **Machine Learning:** Evoluzione del modello ML con nuove features (es. CATEGORIA PRODOTTO, QUANTITÀ NEL CARRELLO, ecc.).
- **Notifiche:** Integrazione sistema di notifiche real-time per utenti *High spender*.
- **Scalabilità e Architettura:** Deployment Distribuito su Cloud per *scalabilità orizzontale*.

Pipeline Demo



*Grazie per l'attenzione
Capobianco Francesco Massimo*