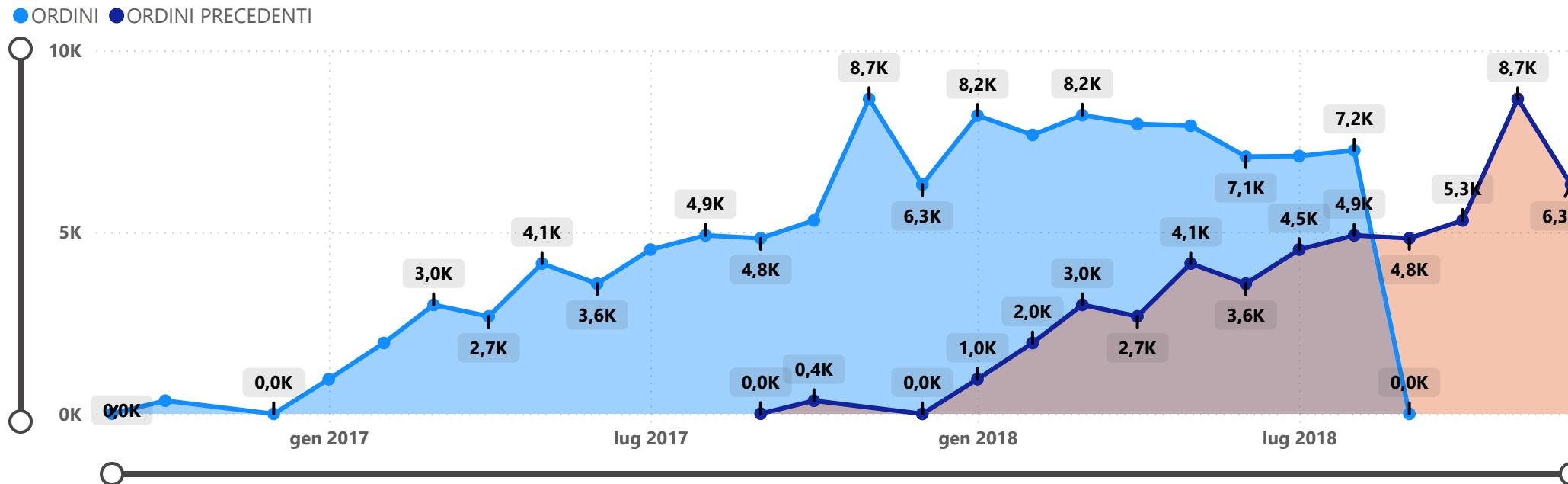




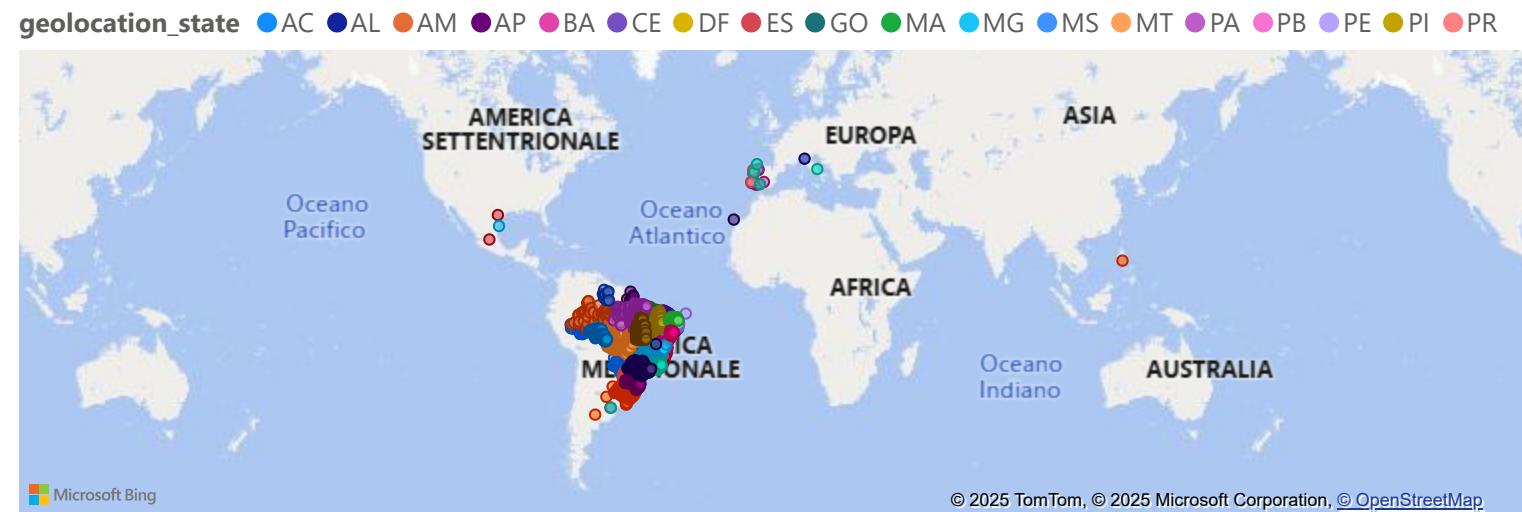
**113K**  
TOT ORDINI

Esplorando l'andamento degli ordini di Olist dal 2016 al 2018, possiamo notare una crescita costante con picchi in determinati periodi, probabilmente dovuti a campagne promozionali o eventi stagionali. L'analisi geografica rivela una forte concentrazione di ordini in determinate regioni del Brasile, suggerendo opportunità di mercato nelle aree meno servite. Grazie ai filtri, possiamo approfondire ulteriormente l'impatto delle cancellazioni o dei ritardi.

**119,87%**  
VAR%



Anno, Mese  
 2016  
 2017  
 2018



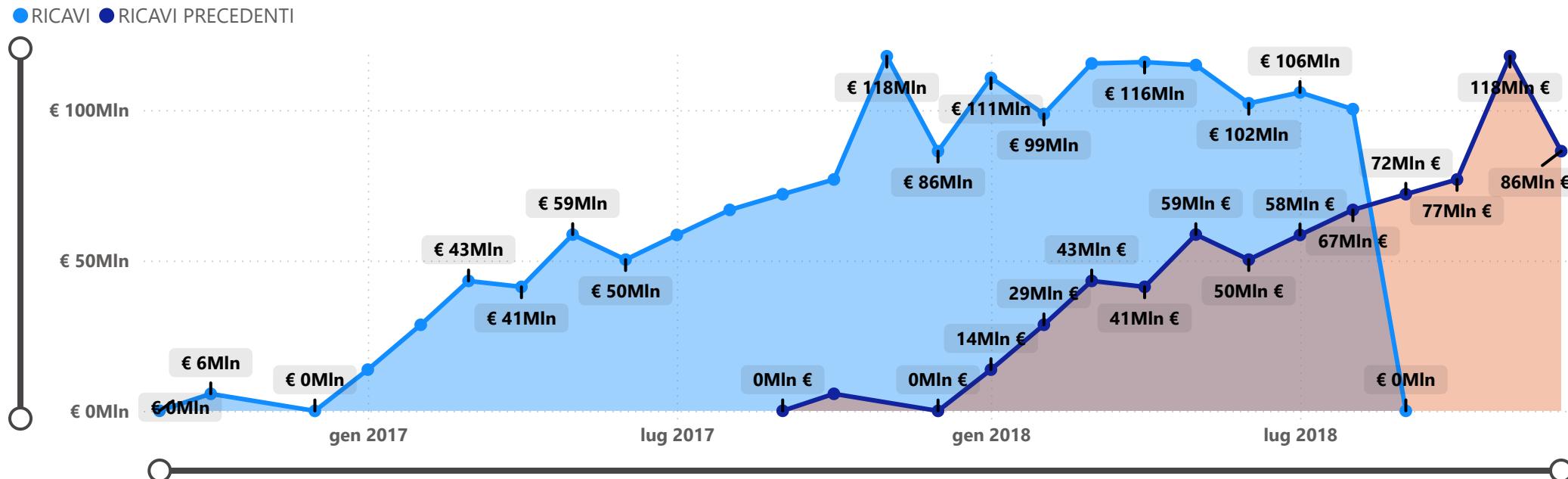
STATO ORDINE  
 approved  
 canceled  
 created  
 delivered  
 invoiced  
 processing  
 shipped  
 unavailable



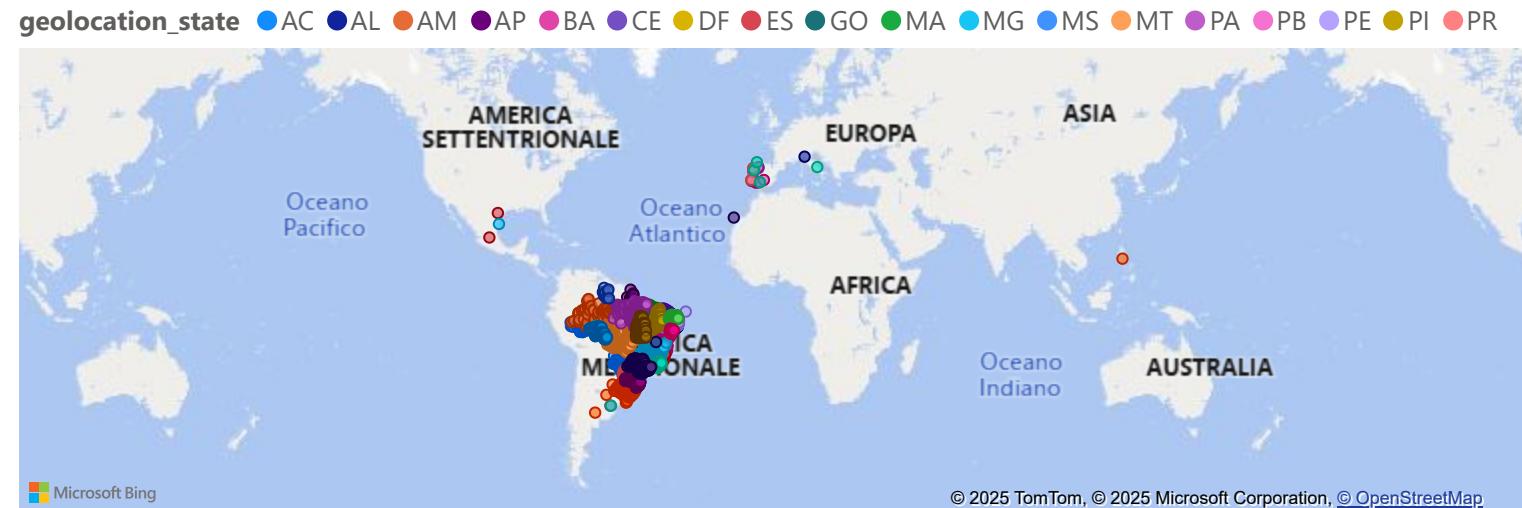
**€ 1,58Mld**  
TOT RICAVI

Come già mostrato dall'andamento degli ordini, negli ultimi tre anni, anche i ricavi di Olist hanno mostrato una crescita significativa, raggiungendo un totale di 1,58 miliardi di euro. Questo risultato rappresenta una variazione positiva del 120,05%, fattori importanti che indicano un espansione del business, della crescente fiducia dei clienti ed una capacità di adattarsi alle dinamiche di mercato e di affrontare le fluttuazioni annuali.

**120,05%**  
VAR%



Anno, Mese  
 2016  
 2017  
 2018



STATO ORDINE  
 approved  
 canceled  
 created  
 delivered  
 invoiced  
 processing  
 shipped  
 unavailable

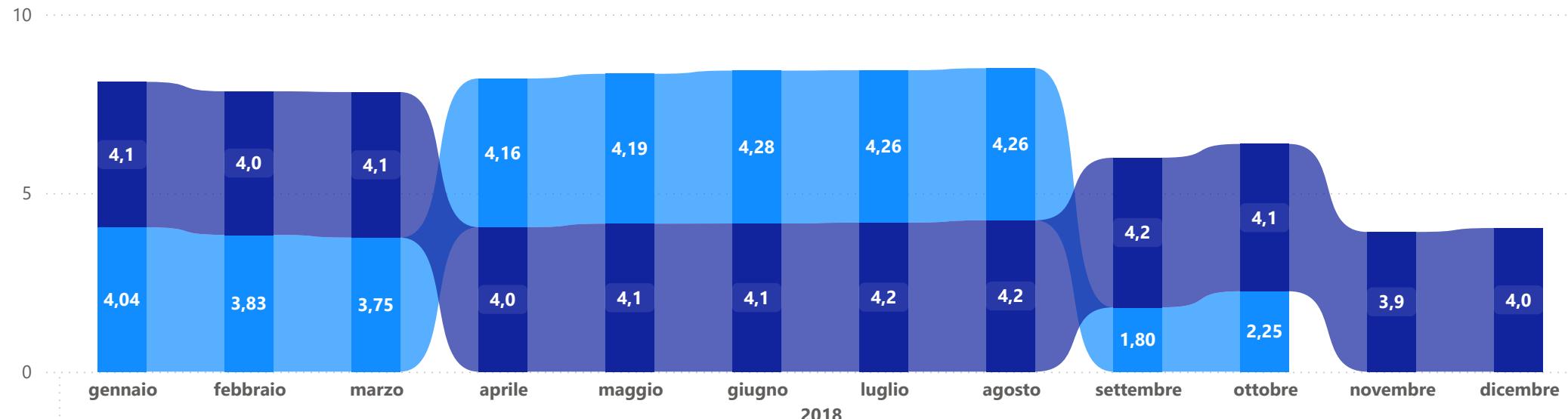


**4,09**  
M. TOT R. S.

Nel complesso, l'analisi delle recensioni evidenzia una stabilità ed un'orientazione alla qualità del servizio. Nonostante alcune fluttuazioni stagionali, la media generale è di 4,09 e la variazione minima indica un impegno nel mantenere elevati standard di soddisfazione. Questa coerenza può essere utilizzata come punto di forza per la fidelizzazione dei clienti ed il valore del marchio.

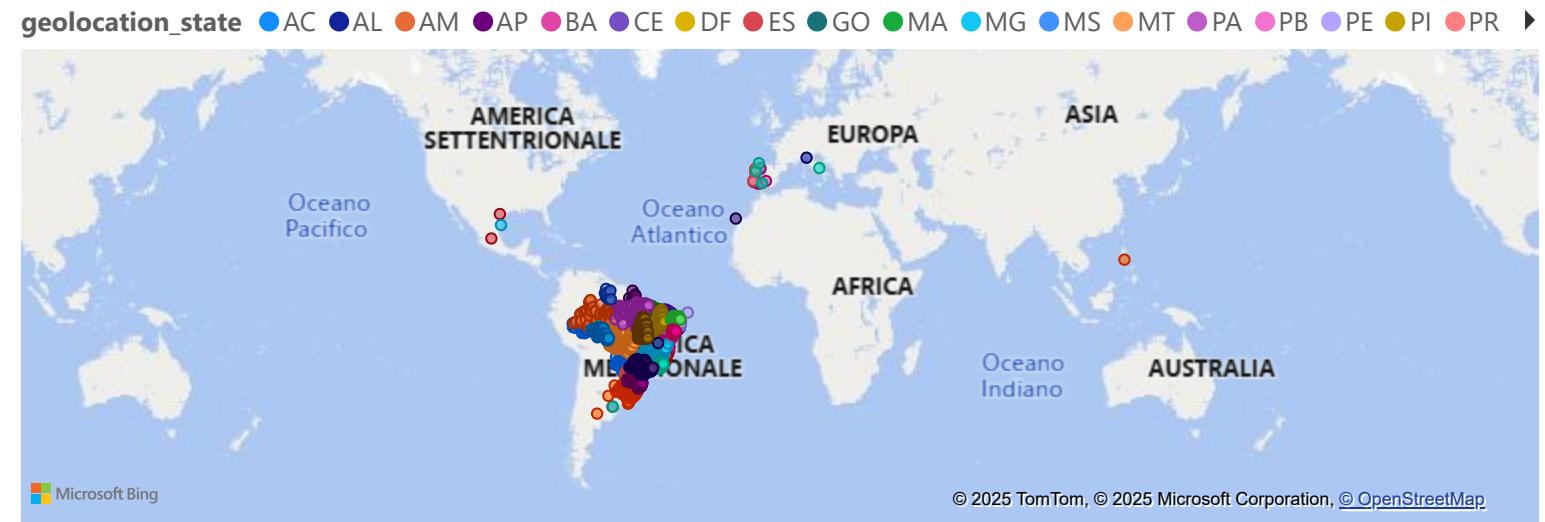
**0,04%**  
VAR%

● REVIEW SCORE ● REVIEW SCORE PRECEDENTE



Anno, Mese

- 2016
- 2017
- 2018





Andamento ordini

Andamento ricavi

Distribuzione rating

Analisi aggiuntive

2016

2017

2018

approved

canceled

created

delivered

invoiced

processing

shipped

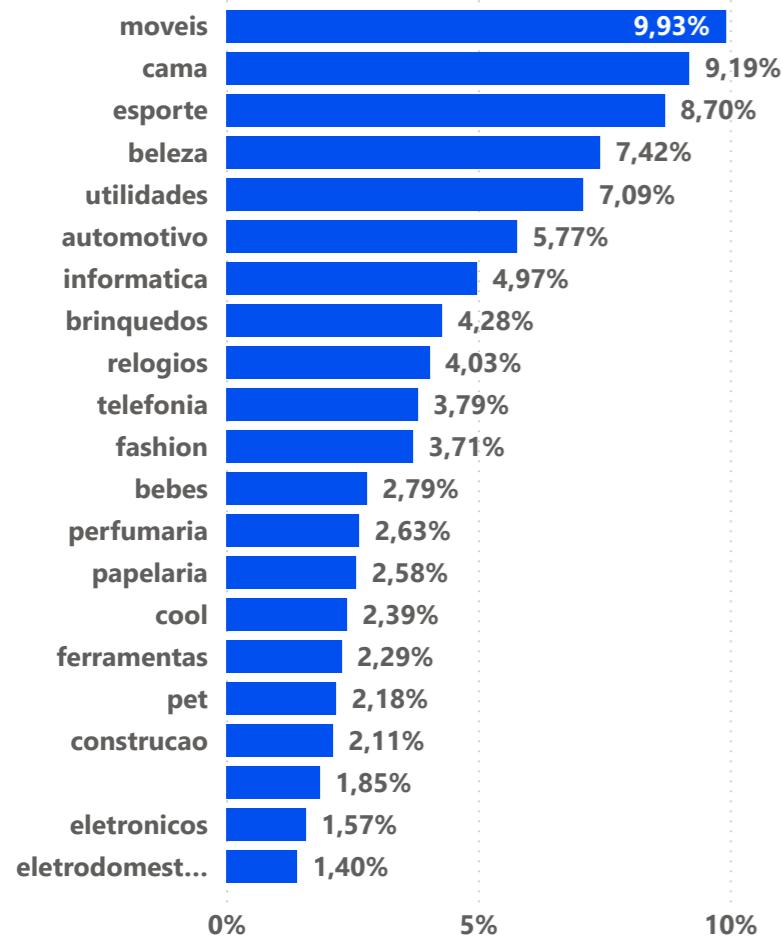
unavailable

I prodotti maggiormente venduti sono i film con un totale di 3.200 vendite per questa categoria.

Si potrebbe continuare ad investire su questa categoria, magari creando un servizio di streaming in stile Netflix diventando potenzialmente dei loro competitor.

Interessante notare anche le altre categorie maggiormente vendute: invece di avere un mercato variegato, ci si potrebbe concentrare unicamente su quello tecnologico-informatico.

Avendo un maggior focus su di essi, gli investimenti sarebbero più concentrati e si avrebbe la certezza di profitti maggiori.



3271

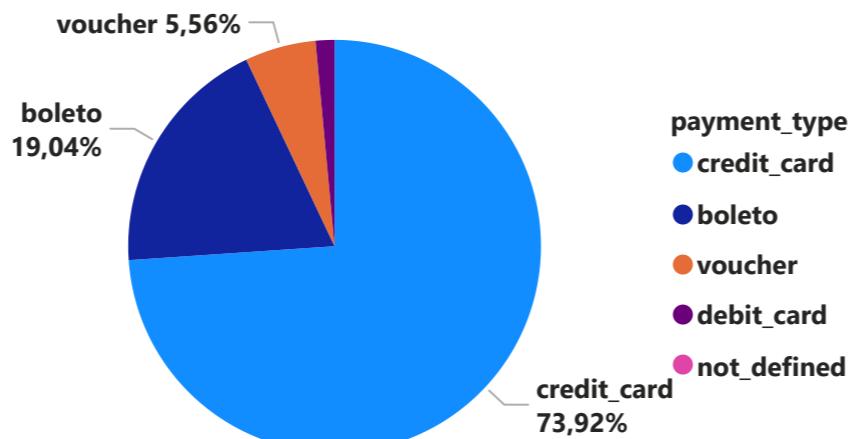
TOT MOVEIS

77K

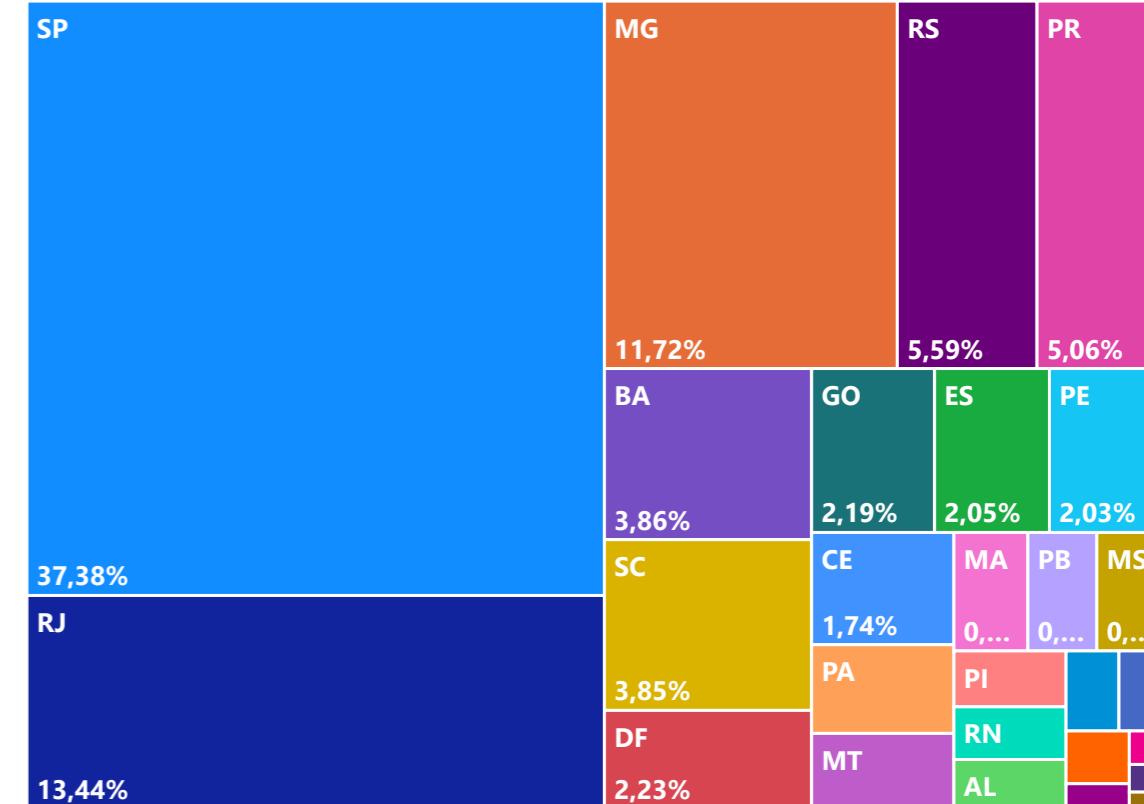
TOT CREDIT CARD

Il paese maggiormente acquirente è l'SP comprendendo 1 terzo circa gli ordini. Per espandere il mercato all'estero, utile che esista già un business online, ma sarebbe ancor più utile poter vendere prodotti digitali e/o prodotti facili da spedire come magari quelli informatici.

Inoltre possiamo notare come gli utenti al terzo posto prediligano l'utilizzo di voucher per i pagamenti e quindi l'azienda potrebbe investire maggiormente sull'utilizzo di quest'ultimi tramite magari eventi promozionali.

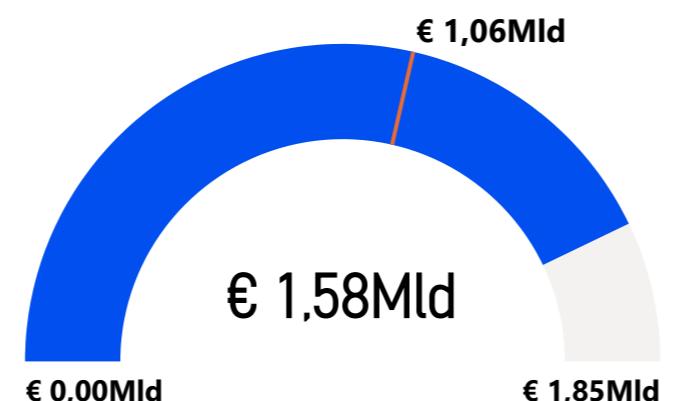


SP



Qui possiamo analizzare più nel dettaglio paese per paese, quali siano le categorie e le sotto-categorie per le quali spendono di più, potendo di conseguenza adottare strategie aziendali che permettano di migliorare le vendite e riuscire ad allargare o restringere il proprio business.

Siamo anche riusciti a raggiungere il nostro obiettivo finanziario grazie alle strategie adottate, ma si potrebbe ottenere di più focalizzando il mercato in un determinato settore diventandone maggiori esponenti



PAESE

CATEGORIA

SOTTO-CATEGOG...

