

## Nota Esplicativa Tecnica – Report Power BI

**Titolo:** Analisi vendite e performance commerciali

**Autore:** Giuseppe Bianco

**Periodo analizzato:** Gennaio 2022 – Dicembre 2023

**Tool utilizzato:** Microsoft Power BI Desktop

---

### Obiettivo del progetto

L'obiettivo del report è fornire una visione strutturata e interattiva delle performance commerciali, sia a livello aggregato che di dettaglio operativo. La richiesta comprendeva la valutazione del raggiungimento di obiettivi economici (budget e target), la misurazione della redditività, e la simulazione dell'impatto di variazioni di prezzo su base prodotti.

---

### Modellazione del modello dati

Il dataset era composto da otto file CSV con granularità differenti. La prima attività ha riguardato la fase di pulizia dati, con attenzione specifica al trattamento dei valori nulli (in particolare nella colonna "Area" della tabella vendite) e alla coerenza delle chiavi primarie per garantire relazioni 1:\* consistenti.

È stata generata una tabella calendario con relazioni alla data di vendita, necessaria per le misure temporali e per il calcolo del CAGR. Le tabelle dimensionali (Prodotti, Clienti, Agenti) sono state collegate alla tabella delle vendite principali tramite ID univoci.

---

### Costruzione delle misure DAX

Sono state implementate diverse misure chiave, tra cui:

- **Margine Lordo Reale:** calcolato come differenza tra prezzo di vendita e costo unitario moltiplicata per la quantità.
  - **% Raggiungimento Budget per Area:** ottenuta confrontando vendite reali con i valori attesi mensili per area geografica.
  - **Scostamento Settimanale Target per Agente:** analisi settimanale del gap tra target e venduto.
  - **Margine Scenario Prezzi +15%:** simulazione di aumento prezzi con riflesso sull'utile.
  - **CAGR:** calcolo del tasso annuo composto di crescita tra 2022 e 2023.
-

## Visualizzazione e storytelling

Il report è suddiviso in due pagine principali più una home introduttiva:

1. **Overview Vendite e Obiettivi:** sintesi delle performance globali con KPI, confronto con budget, andamento temporale e insight testuali.
2. **Focus Agenti e Simulazione Prezzi:** analisi individuale per agente, andamento settimanale, simulazione scenario con visualizzazione scatter.
3. **Home:** pagina introduttiva con navigazione interattiva.

Per garantire chiarezza visiva sono stati utilizzati slicer (filtri) per agente e periodo, oltre a colori coerenti con una palette aziendale personalizzata.

---

## Criticità gestite

- **Valori nulli in colonna Area:** sono stati filtrati in fase di caricamento per evitare ambiguità nella visualizzazione.
  - **Sincronizzazione temporale per CAGR:** inizialmente il calendario non copriva il 2023, poi esteso manualmente.
  - **Risoluzione del confronto tra granularità diverse (giorni vs settimane):** gestita con misure DAX personalizzate.
  - **Margine scenario:** calcolato tramite relazione tra tabella prodotti e scenario prezzi.
- 

## Considerazioni finali

Il report offre una visione trasparente delle performance e supporta la presa di decisioni rapide su più fronti: allineamento ai target, impatto di manovre commerciali, priorità operative.

Le scelte fatte sono state guidate dalla necessità di costruire un modello solido ma anche facilmente aggiornabile, in cui ogni misura sia documentata, replicabile e utile a generare valore decisionale.

*Giuseppe Bianco*  
Data Analyst