W3D4-

Es1. Ho deciso di fare merge nelle categorie che mi servono, cosi da non lavorare con un file troppo grande, dopo aver provato a fare merge di tutti e cancellare colonne che non influiscono nel mio risultato come in ‘Product’ colonna: Color, etc..

Es2 (Performance Vendite). Qui ho iniziato ad aggiungere in merge le query: Sales e Region, siccome l’obbiettivo erano basati in questi. Cosi per rispondere alla richiesta: analizzate le vendite totali, ho fatto una tabella pivot basata sui paesi e regioni, cosi da unirli tutti. Successivamente per ‘Ricavo per regione’ ho aggiunto alla Pivot un campo calcolato ‘Sales-Cost’, da li ho scoperto che alcune regioni hanno ricavi negativi come insight mi viene da pensare subito ai costi di questi: spedizioni, marketing? Sono costi fissi ho variabili/scalabili? Per ultimo chiede di analizzare quelle piu performanti in base alle vendite, ho deciso di fare un grafico in base alle vendite cosi da avere visibilmente quelle piu performanti.

Es3. (Analisi del prodotto). Iniziato con la merge di ‘Sales-Product’ cosi da avere quello che mi serve per queste domande in un unico foglio, ho tolto quello che non mi serviva come ad esempio: ‘color, background color, font color’. Da questa nuova query ho fatto una tabella pivot dove ho utilizzato: Category e subcategory, e somma di quantity, per vedere quali sono stati i prodotti piu venduti, aggiunto ricavo ‘sales-cost’ e la media di ‘sales’.

Es4. (contributo del rivenditore). Merge query (inner) ‘sales e reseller’, pulito e analizzato possibili errori. Tabella pivot per dimostrare il contributo di ogni rivenditore per la vendita totale in percentuale del totale. Ho diviso in paese in modo da avere una visuale migliore. Ho usato il comando ‘PICCOLO/GRANDE’ per trovare i 20 valori piu grandi e 20 piu piccolo; e successivamente anche il cerca.x per trovare i rispettivi rivenditori.

Es5. (performance venditore). Merge query (inner) ‘sales e salesperson’, pulito e analizzato possibili errori di battitura. Partito alla pivot della merge, righe ‘salesperson’ (ovvero venditore) e ‘sales’ in valori (somma). Cosi da avere una visuale del comprensivo delle vendite per ogni venditore, fatto dopo un campo calcolato per trarre il ricavo ovvero (sales-cost). Da questo punto mi viene in automatico la domanda: ‘perché alcuni venditori hanno un ricavo negativo anche avendo vendite alte?’ ho voluto lasciarlo evidenziato perche credo sia un insight importante da tenere in considerazione. Controllerei quali sono i fattori che hanno scagionato questi risultati.

Es6. (Raggiungimento degli obiettivi) Ho caricato Sales, SalesPerson e Target. Pulito e cancellato errori. Cancellato eventuali colonne che a mio parere non servivano cancellato anche la data siccome l’esercizio non chiede di precisare in base a questa. Ho raggruppato tutto, sia sales in base alle vendita ma anche target in base all importi. Caricato su excel, cambiato tutto in valuta e ho calculato la percentuale raggiunta facendo : SALES/TARGET.

#Non ho fatto l’esercizio Bonus per i grafici, ma come insight ho visto che alcuni rivenditori avevano ricavi negativi, sarebbe importante analizzarli per capire se hanno costi alti fissi oppure variabili come (marketing, etc). E abbiamo un venditore che non ha registrato vendite, darei una occhiata migliore nel database per controllare se non sono state caricate alcuni dati su query di reseller.