

TEAM TWD

REPORT E-COMMERCE

ANALISI DATI

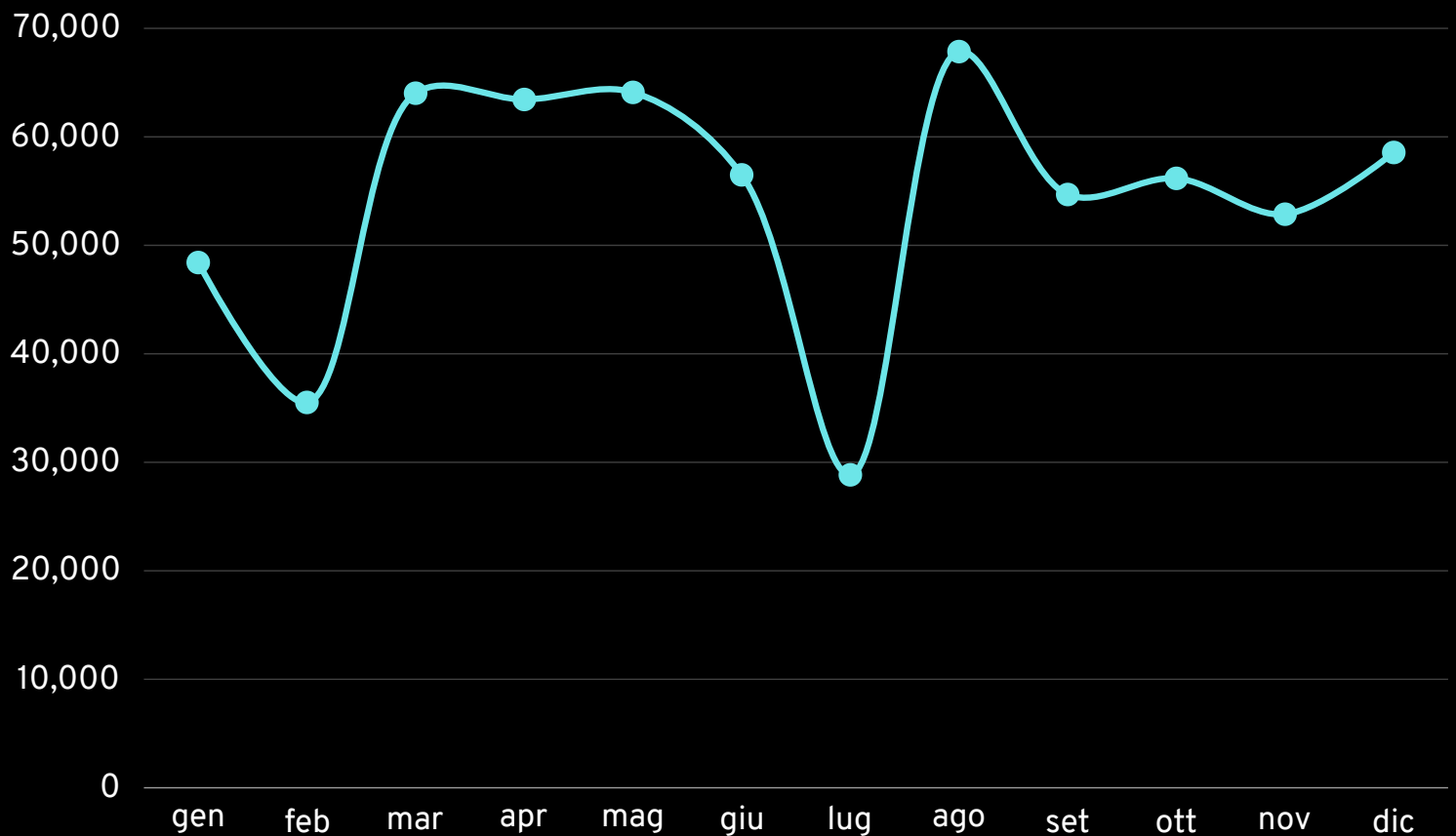


2022

INDICE

- 1.VENDITE ANNUALI
- 2.ANDAMENTO MENSILE
- 3.CATEGORIE PRODOTTI
4. FATTURATO ANNUALE PER CATEGORIA
- 5.ANDAMENTO MENSILE VENDITE PER CATEGORIA
- 6.UNITÀ VENDUTE
- 7.TRANSAZIONI
- 8.VALUTAZIONI TOTALI
- 9.PRODOTTO PIÙ RECENSITO
- 10.SPEDIZIONI
- 11.EVASIONE ORDINI

VENDITE ANNUALI



650K

Il fatturato per l'anno 2022 si attesta a € 650.976,55. Questo risultato rappresenta una riflessione degli sforzi aziendali e della performance aziendale nel corso dell'anno.

+21%

Nel mese di dicembre il fatturato è cresciuto del 21% rispetto al mese di gennaio, raggiungendo €58558,33. Questo risultato riflette una solida performance nel corso dell'anno e dimostra la crescita costante.

500

Nel corso dell'anno è stato registrato un record di transazioni mensili, con un totale di 500 transazioni. Tale risultato sottolinea la solidità e l'efficienza del sistema operativo finanziario aziendale.

2460+

Nel corso del 2022, è stata completata la vendita di un totale di 2467 unità, sottolineando il raggiungimento e il superamento degli obiettivi di vendita stabiliti per l'anno in esame.

ANDAMENTO MENSILE

GEN-FEB -26,64%

Una diminuzione del totale delle transazioni di gennaio a febbraio, con una riduzione di circa 12.895,12. Questa diminuzione potrebbe essere indicativa di una tendenza di bassa stagione all'inizio dell'anno.

FEB-MAR +80,25

Un significativo aumento delle transazioni da febbraio a marzo, con un aumento di circa 28.502,20. Questa notevole crescita potrebbe essere associata a eventi promozionali, nuovi lanci di prodotti o altri fattori di stimolo agli acquisti.

MAR-APR -0,90%

Nonostante il picco di marzo, si osserva una leggera diminuzione delle transazioni in aprile, con una riduzione di circa 579,50. Questa diminuzione potrebbe essere attribuita a una fase di stabilizzazione dopo il forte aumento di marzo.

APR-MAG +1,03%

Una crescita significativa da aprile a maggio, con un aumento di circa 6.653,13. Questo incremento potrebbe essere influenzato da eventi stagionali, promozioni o una maggiore domanda in previsione di particolari festività o periodi di vendita.

MAG-GIU -11,86%

Una diminuzione delle transazioni da maggio a giugno, con una riduzione di circa 7.602,49. Questa diminuzione potrebbe indicare una tendenza stagionale o una fase di rallentamento nell'attività commerciale.

GIU-LUG -48,94%

Un notevole calo delle transazioni da giugno a luglio, con una riduzione di circa 27.649,56. Questo calo potrebbe essere dovuto a fattori come la stagionalità estiva o a eventi specifici che hanno influenzato negativamente le vendite.

ANDAMENTO MENSILE

LUG-AGO +135,25%



Un notevole aumento da luglio ad agosto, con un incremento di circa 39,012.40. Questo aumento potrebbe essere collegato a eventi promozionali estivi, saldi o altre strategie di marketing che hanno stimolato le vendite.

AGO-SET -19,41%



Una diminuzione moderata da agosto a settembre, con una riduzione di circa 12.172,45. Questa diminuzione potrebbe riflettere una normale fase di attenuazione dopo il periodo estivo.

SET-OTT +2,72%



Un aumento moderato da settembre a ottobre, con un incremento di circa 9.488,03. Questa crescita potrebbe essere attribuita a una maggiore attività commerciale durante la stagione autunnale o a specifiche iniziative di marketing.

OTT-NOV -5,88%

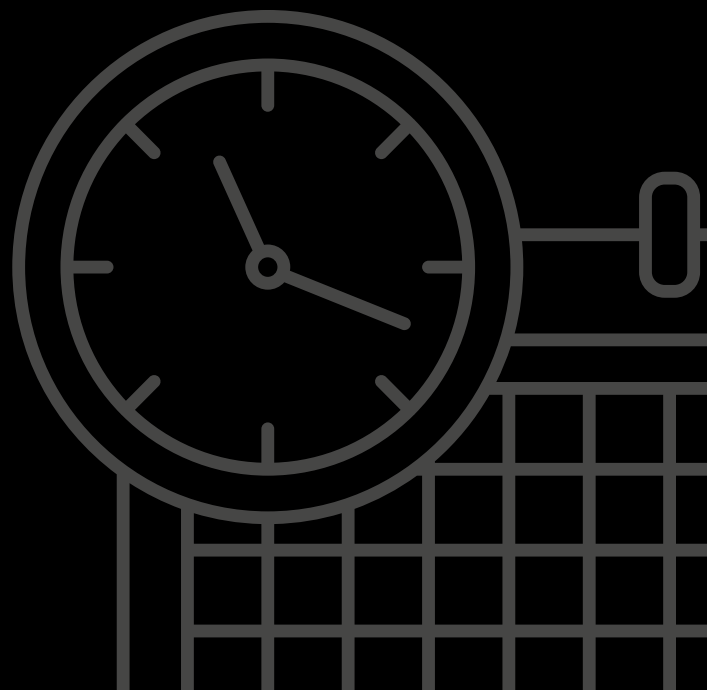


Una diminuzione moderata da ottobre a novembre, con una riduzione di circa 4.314,61. Questa diminuzione potrebbe essere associata al periodo di transizione tra l'autunno e l'inverno.

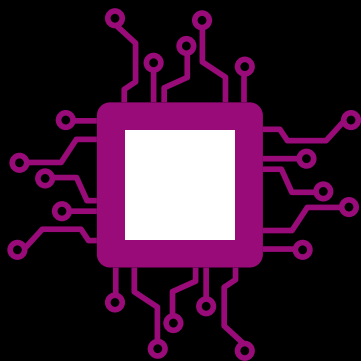
NOV-DIC +10,76%



Un aumento significativo da novembre a dicembre, con un incremento di circa 5.690,05. Questo aumento può essere spiegato dalla stagione natalizia e agli acquisti legati alle festività.

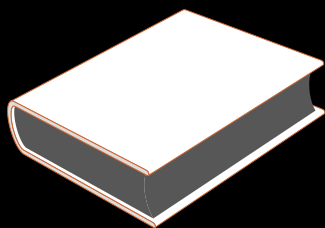


CATEGORIE PRODOTTI



Elettronica:

La categoria di elettronica rappresenta un elemento chiave del portafoglio prodotti. Offre un assortimento diversificato di dispositivi tecnologici avanzati, progettati per rispondere alle dinamiche esigenze del mercato. La gamma comprende gadget innovativi, dispositivi intelligenti e soluzioni tecnologiche all'avanguardia, garantendo ai clienti accesso a prodotti di elevata qualità e affidabilità prestazionale.



Libri:

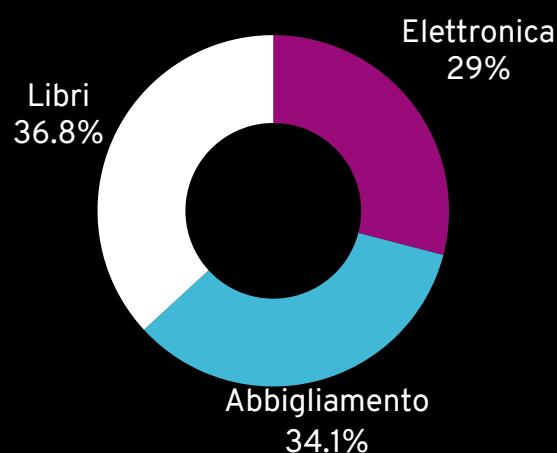
La categoria dei libri costituisce un pilastro fondamentale dell'assortimento, con un'ampia selezione di opere letterarie che spaziano dai classici ai bestseller contemporanei. La libreria virtuale è concepita per soddisfare una diversificata gamma di gusti letterari, promuovendo la conoscenza, l'intrattenimento e la crescita personale. Con un impegno costante per la selezione accurata, si garantisce ai clienti accesso privilegiato a contenuti culturalmente significativi e stimolanti.



Abbigliamento:

La categoria di abbigliamento riflette l'impegno per l'eleganza, la qualità e la diversità. Propone una gamma di capi che fondono stile e comfort, seguendo le ultime tendenze della moda. La selezione spazia da capi classici a quelli più contemporanei, offrendo una varietà di opzioni per soddisfare ogni stile personale. Con attenzione alla qualità dei materiali e alla cura dei dettagli, si promette un'esperienza di shopping di moda senza compromessi.

FATTURATO ANNUALE PER CATEGORIA



Il totale delle vendite è di **650.976,55** euro, con una media di **1783,50** euro al giorno. La categoria più venduta è l'**abbigliamento**, con un fatturato di 222.101,84 euro, seguita dall'elettronica con 189.084,88 euro e dai libri con 239.789,83 euro.

Abbigliamento: La categoria dell'abbigliamento ha generato il **34,1%** delle vendite totali, con una media di **608,50** euro al giorno.

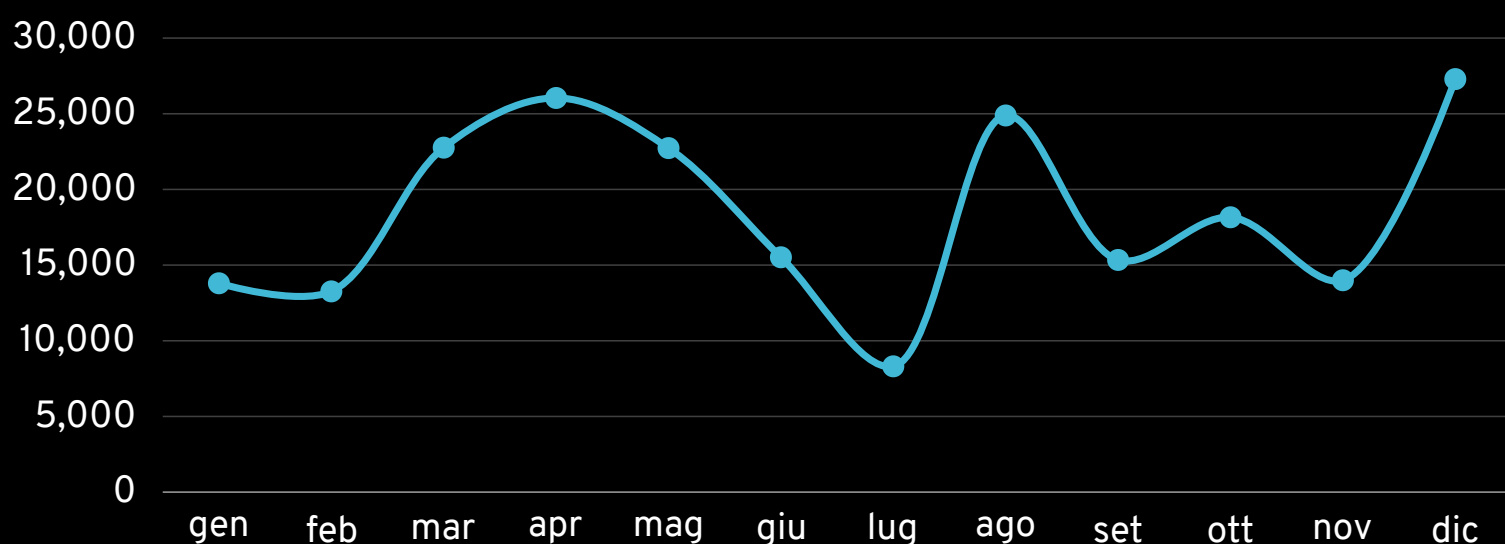
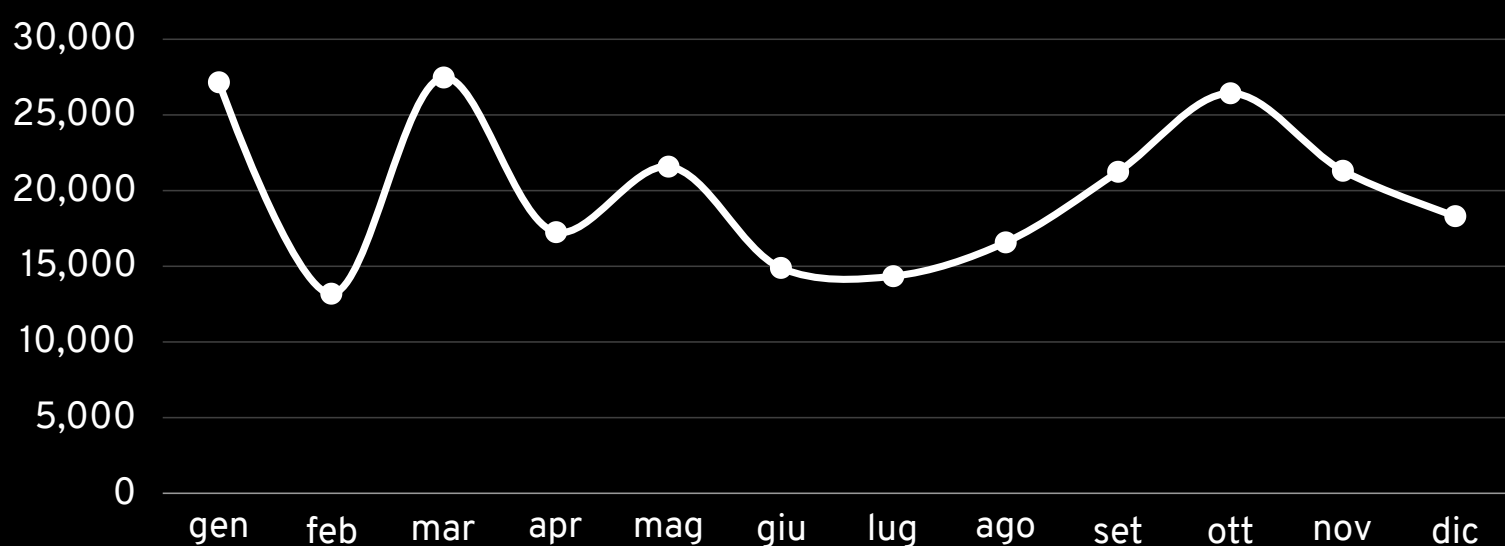
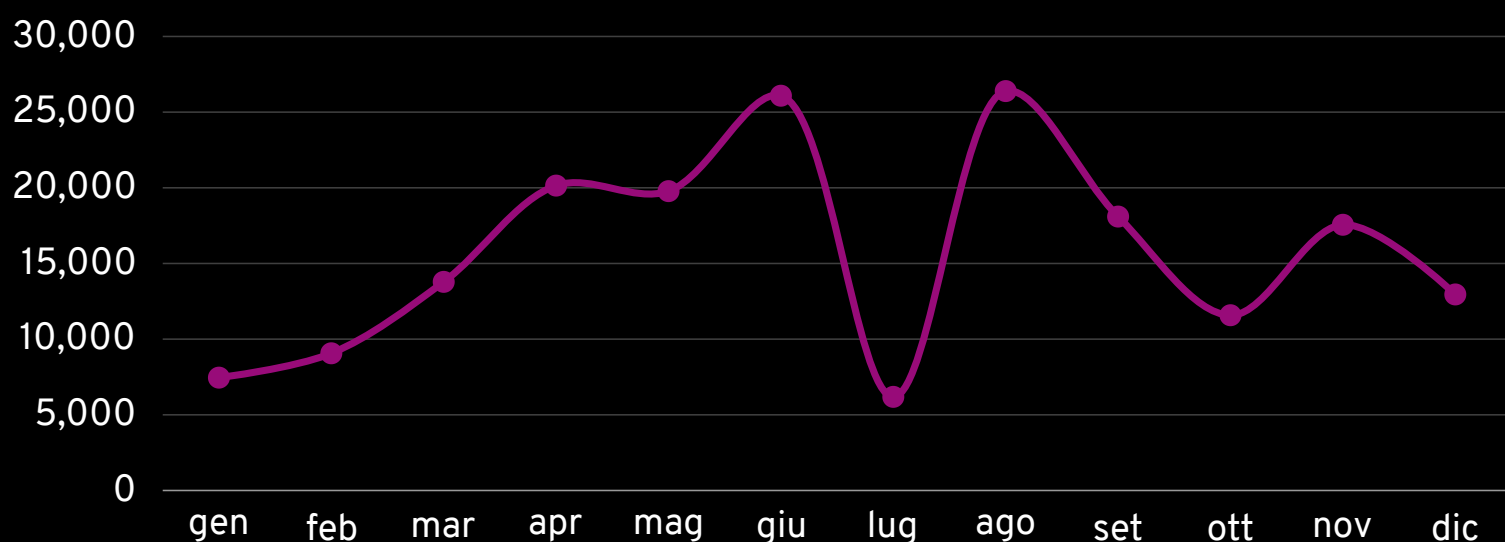
Elettronica: La categoria dell'elettronica ha generato il **29%** delle vendite totali, con una media di **518,04** euro al giorno.

Libri: La categoria dei libri ha generato il **36,8%** delle vendite totali, con una media di **656,96** euro al giorno.

ANDAMENTO MENSILE VENDITE PER CATEGORIA

Dai grafici si può notare che, a grandi linee, tutte le categorie hanno lo stesso andamento annuale (una crescita di vendita nei primi mesi dell'anno, con un calo nei mesi estivi, e una ripresa verso quelli invernali).

- **Elettronica**
- **Libri**
- **Abbigliamento**



UNITÀ VENDUTE

Le vendite delle singole unità di prodotti, analizzate per categoria, sono coerenti con il fatturato: i libri sono infatti la categoria con più unità vendute, mentre l'elettronica ne ha il minor numero.



Categoria Elettronica: Le vendite nella categoria Elettronica hanno raggiunto 768 unità. Questo potrebbe indicare una domanda stabile o una popolarità dei prodotti elettronici nel periodo considerato.

Categoria Libri: La categoria Libri ha registrato la vendita di 865 unità. Questo potrebbe indicare un interesse significativo da parte dei clienti per i libri, suggerendo una buona performance del settore librario.

Categoria Abbigliamento: Le vendite di abbigliamento hanno raggiunto 834 unità. Questo potrebbe essere un indicatore di una domanda costante o di una buona accoglienza delle collezioni di abbigliamento offerte.

2467 TOTALI

TRANSAZIONI

500 TRANSAZIONI ESEGUITE

1.05 TRANSAZIONI MEDIE PER CLIENTE

VALORE TRANSAZIONE MEDIA: €1301,95

SPESA MEDIA PER CLIENTE 2022: €1370,48

Transazione Media:

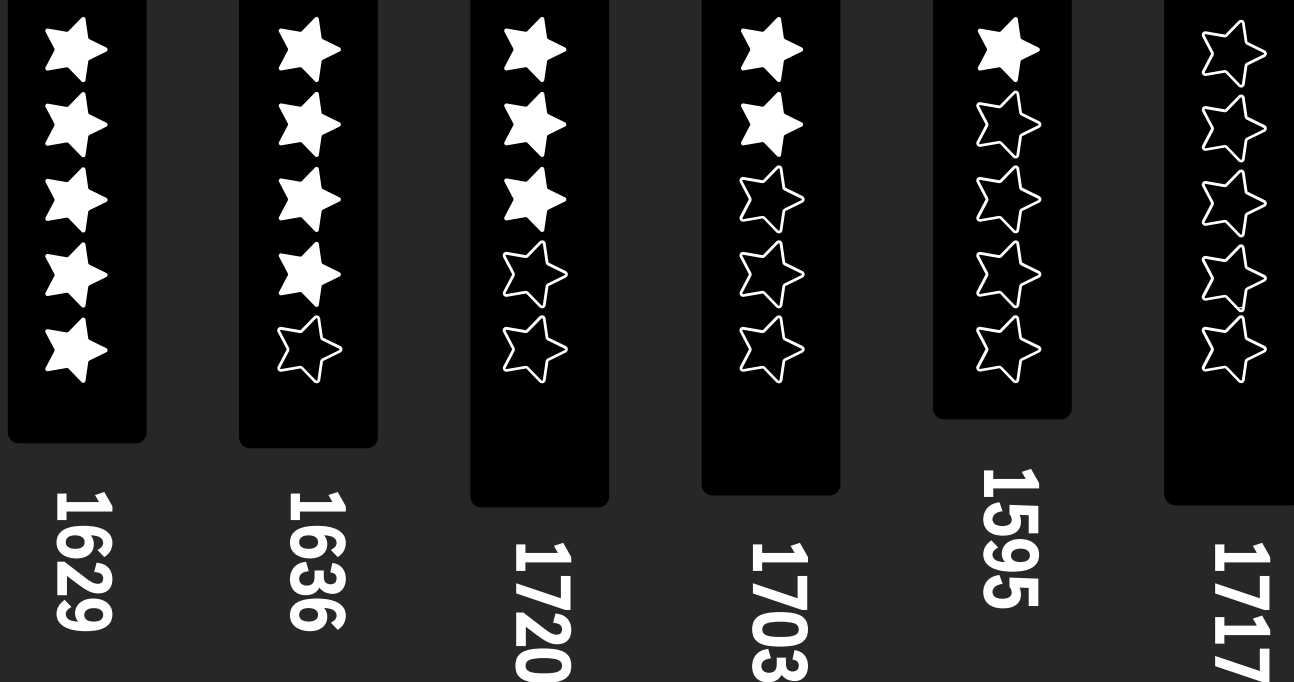
Il valore medio delle transazioni, calcolato come la somma totale delle transazioni diviso per il numero corrispondente di transazioni, si attesta a €1301,95. Questo indicatore riflette il valore medio per ciascuna transazione nel periodo considerato, fornendo una misura rappresentativa delle dimensioni medie degli acquisti.



Spesa Media 2022 per Cliente:

La spesa media per cliente nel corso del 2022 è di €1370,48, calcolata prendendo la media degli importi effettivamente spesi da ciascun cliente nel periodo. Questo indicatore fornisce una visione della spesa media sostenuta dai clienti nel corso dell'anno





VALUTAZIONI TOTALI

Media delle Valutazioni per categoria:

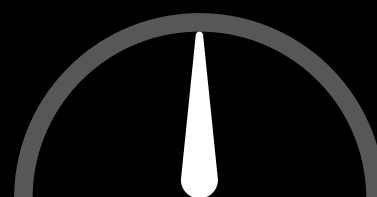
Tutte le categorie di prodotti hanno una media molto simile (circa 2,5/5 stelle).

La somiglianza delle medie tra le categorie suggerisce che potrebbero esserci aspetti trasversali nelle esperienze degli utenti, come ad esempio problemi di qualità, servizio clienti o esperienza d'acquisto. Possibili soluzioni:

È fondamentale condurre indagini dettagliate per ciascuna categoria per ottenere una visione più chiara di eventuali problemi specifici.

L'interazione diretta con gli utenti attraverso sondaggi o richieste di feedback specifici (es: chiedere di spiegare i motivi del feedback) potrebbe fornire utili informazioni per migliorare qualità di prodotti o servizi, e portare quindi a una media di valutazioni più alta.

2,5/5 ★



■ Elettronica ■ Libri ■ Abbigliamento

2,469

2,488

2,490

IL PRODOTTO RECENSITO DI PIU:
PRODOTTO 4062 CATEGORIA: LIBRI
9 RECENSIONI



1.78/5 ★



2,31 RECENSIONI A CLIENTE

**PARTECIPAZIONE MOLTO ATTIVA
DELLA CLIENTELA:**

La conferma che tutti i clienti hanno lasciato almeno una recensione evidenzia un coinvolgimento significativo e una partecipazione attiva nella valutazione dei prodotti o servizi offerti.

Con una media di 2,31 recensioni per cliente nell'arco di un anno, emerge una tendenza dei clienti a condividere regolarmente le loro esperienze. Questo potrebbe riflettere un alto livello di coinvolgimento e interesse nei confronti dei prodotti o servizi offerti.

**I 5 CLIENTI CHE HANNO LASCIATO
PIÙ RECENSIONI:**

CLIENTE 502: 8 RECENSIONI

CLIENTE 931: 8 RECENSIONI

CLIENTE 2503: 8 RECENSIONI

CLIENTE 3869: 8 RECENSIONI

CLIENTE 3964: 8 RECENSIONI



**10K RECENSIONI
TOTALI**

SPEDIZIONI

Le differenze principali tra Corriere Express e Posta Prioritaria si concentrano su velocità di consegna, tracciabilità e costi. Corriere Express offre tempi di consegna più rapidi, tracciabilità avanzata e opzioni di assicurazione, ma solitamente a costi più elevati. In contrasto, la Posta Prioritaria, mentre può richiedere tempi di consegna più moderati, spesso offre tariffe più competitive, rendendola una scelta più conveniente per spedizioni meno urgenti. La scelta ideale dipende dalle esigenze specifiche di velocità, tracciabilità e budget del mittente.



CORRIERE EXPRESS:
2496 UTILIZZI

POSTA PRIORITARIA:
2504 UTILIZZI

TEMPO MEDIO DALL'ORDINE A INIZIO PROCESSO SPEDIZIONE:

C.E.: ~372 GIORNI

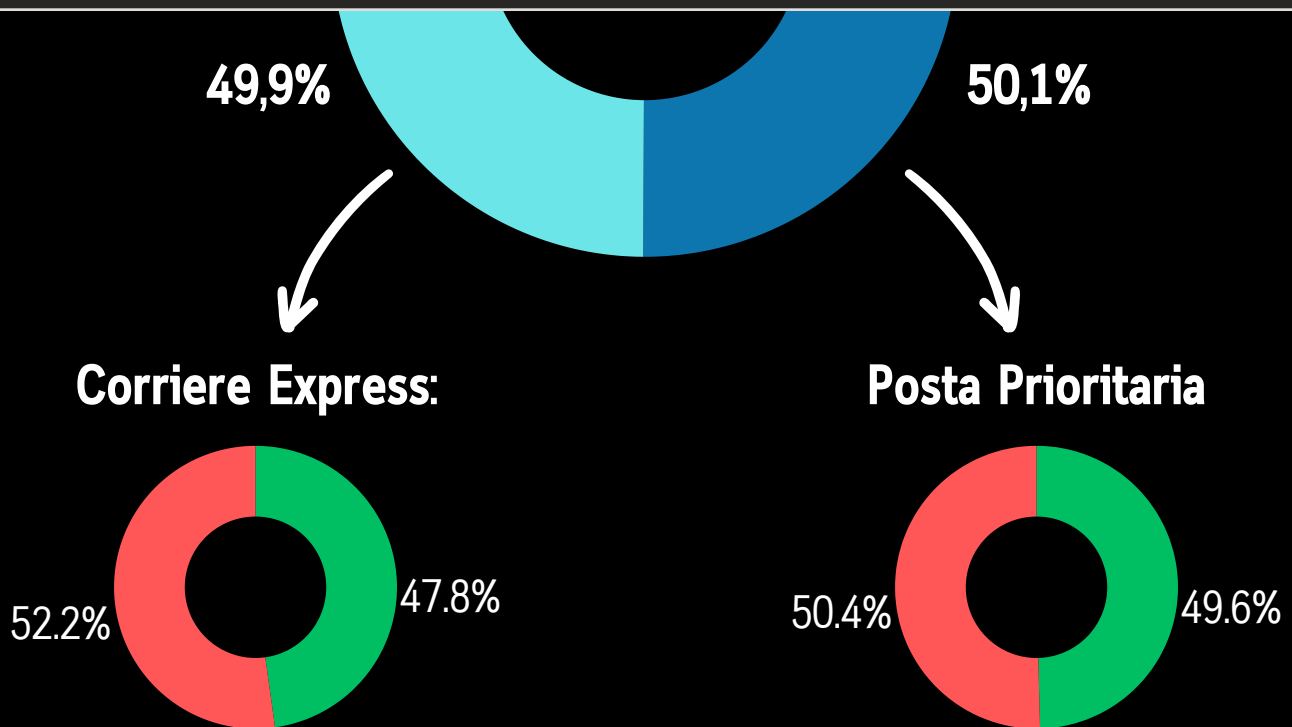
P.P.: ~383 GIORNI

Il periodo trascorso tra l'arrivo dell'ordine e l'inizio del processo di spedizione con il corriere express è di 372 giorni, mentre con la posta prioritaria è di 383 giorni. Tali tempistiche sono notevolmente prolungate rispetto agli standard del settore e potrebbero influire negativamente sulla soddisfazione dei clienti.

Per migliorare l'efficienza del processo di spedizione, è consigliabile esaminare attentamente le fasi coinvolte, identificando possibili punti di congestione o ritardi. Potrebbe essere utile collaborare con i fornitori di servizi di spedizione per ottimizzare le procedure e ridurre i tempi di attesa. Inoltre, l'implementazione di sistemi di tracciamento più avanzati potrebbe contribuire a garantire una maggiore trasparenza e informare i clienti sullo stato dei loro ordini in modo più accurato.

La revisione dei processi logistici potrebbe rivelare opportunità di miglioramento, consentendo di ridurre significativamente i tempi di consegna e migliorare l'esperienza complessiva del cliente.

EVASIONE ORDINI



	Corriere Express	Posta Prioritaria	Totale
Consegna Riuscita	1193	1242	2435
In Consegna	1303	1262	2565
TOT Spedizioni	2496	2504	5000

- Nonostante il successo nella consegna di circa il 48,7% degli ordini totali (2435 su 5000), è evidente che una percentuale significativa, pari al 51,3% degli ordini totali, è attualmente in fase di consegna, con la consapevolezza che alcuni di essi potrebbero essere andati persi.
- La distribuzione percentuale degli ordini in consegna è bilanciata tra Corriere Express (52,2%) e Posta Prioritaria (50,4%), ma è essenziale riconoscere la possibilità che una parte di questi ordini potrebbe non raggiungere con successo il destinatario.
- In considerazione di questa incertezza, è consigliabile monitorare attentamente lo stato degli ordini in consegna, implementando sistemi di tracciamento avanzati e comunicando in modo trasparente con i clienti per ridurre l'ansia legata a eventuali smarrimenti di consegne.
- L'analisi approfondita della fase di consegna è necessaria per identificare eventuali ostacoli o inefficienze che potrebbero contribuire alla possibile perdita di ordini e per migliorare complessivamente la tempestività delle consegne.

A CURA DI:

RAFFAELE ALESSANDRO FRUNCILLO

MASSIMO THOMAS GAYDOU

ALESSI GIADA

FEDERICO ARIGO

ANDREA SCUDO

ROBERTA SAVINO