



# **Report 2022 del Sito di E-commerce**

## **Introduzione**

Questo report fornisce un'analisi dettagliata dei dati raccolti dal sito di e-commerce.

L'obiettivo principale di questa analisi è comprendere meglio il comportamento dei clienti, identificare le tendenze di acquisto e ottimizzare le strategie di marketing.

## **Premesse**

L'analisi si basa sui dati raccolti nel corso dell'anno 2022, che includono informazioni dettagliate su:

- **Acquisti dei Clienti:** Quali categorie di prodotti vengono acquistati? Quali sono le categorie di prodotti meno e più popolari?
- **Analisi delle consegne:** Quali sono i tipi di spedizione migliori?
- **Analisi delle recensioni:** Ci sono categorie di prodotti che hanno recensioni migliori delle altre?

### **Prodotti:**

- Quali sono le categorie di prodotti più venduti?
- Come variano gli acquisti dei prodotti nel tempo?

### **Recensioni:**

- Qual è la media delle recensioni per ogni categoria di prodotto?
- Esistono correlazioni tra le recensioni e la categoria dei prodotti?

### **Transazioni:**

- Qual è la distribuzione del numero di transazioni durante l'anno?
- Quali sono i periodi di picco nelle transazioni?
- Esistono correlazioni tra le transazioni e specifici prodotti o categorie di prodotti?

### **Raccomandazioni:**

- Quali raccomandazioni puoi fare per migliorare la soddisfazione del cliente o aumentare le vendite?
- Come puoi personalizzare le strategie di marketing in base alle informazioni ottenute?

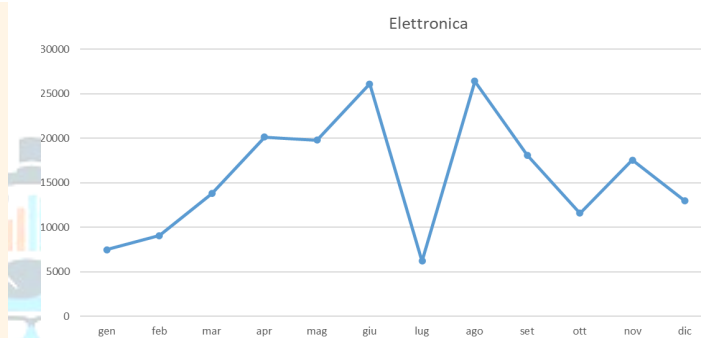
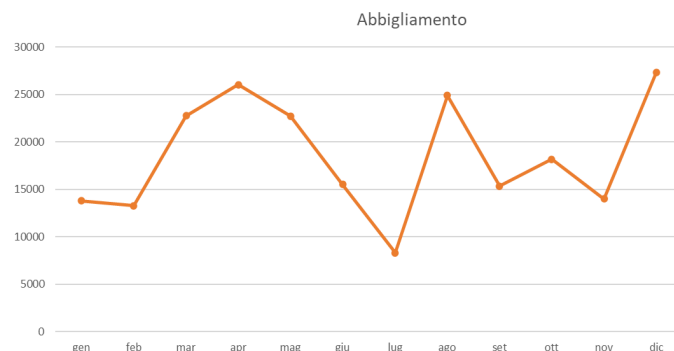
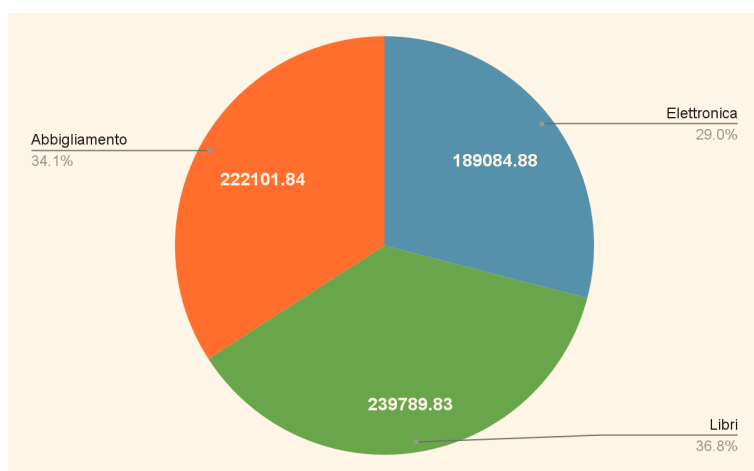
Nelle prossime sezioni, il Team di Analisi Dati fornirà una dettagliata esposizione dei risultati emersi dall'analisi condotta. Saranno esaminate le conseguenze che questi risultati possono avere sulla strategia aziendale, e saranno avanzate raccomandazioni per orientare le future iniziative di marketing.

# FATTURATO 2022: €650.976,55



## CATEGORIE PRODOTTI:

**Elettronica:** 189084.88€  
**Libri:** 239789.83€  
**Abbigliamento:** 222101.84€



## GENERALE:

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).

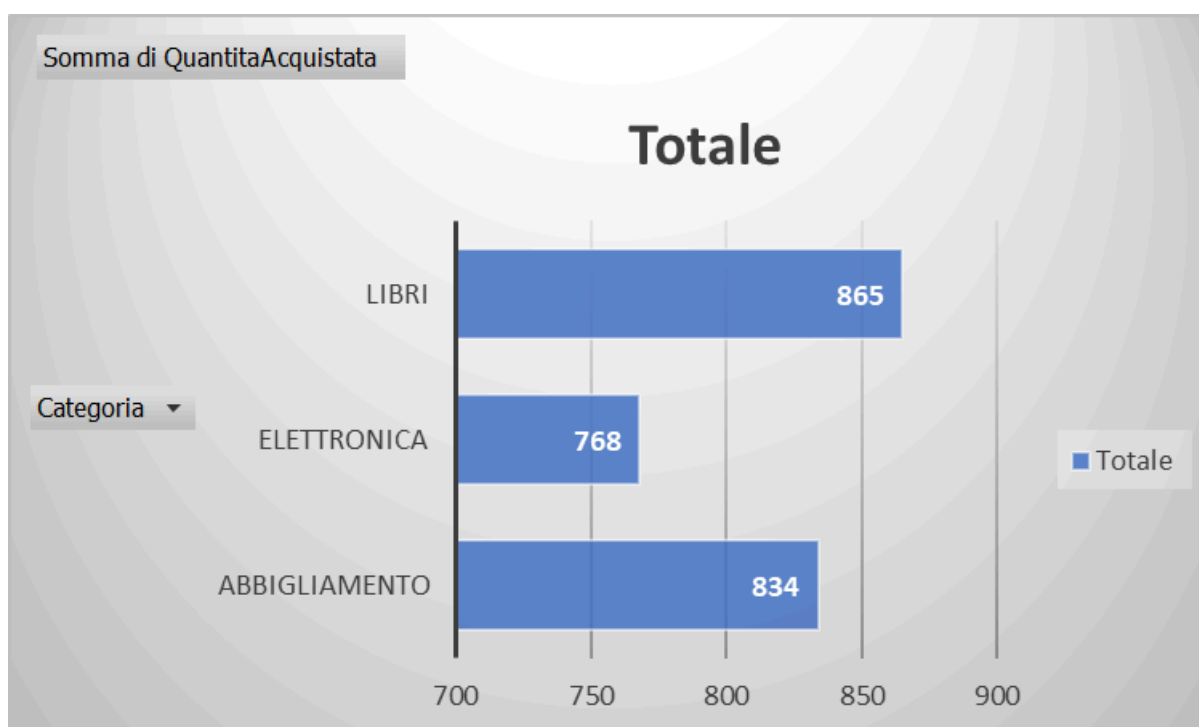


# TOT VENDITE (QUANTITÀ VENDUTA)

2022: 2467 UNITÀ

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.

*Per categoria:*



**Totale vendite:** Nel 2022, sono state vendute un totale di 2467 unità di prodotto.

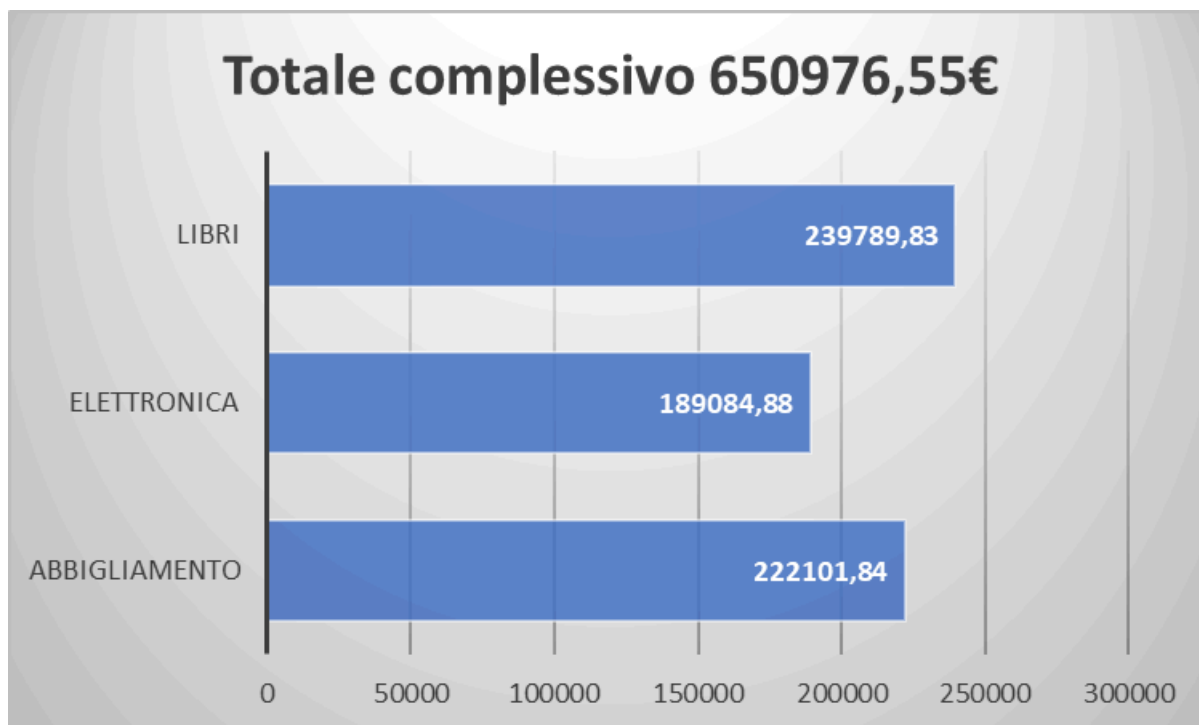
**Categoria Elettronica:** Le vendite nella categoria Elettronica hanno raggiunto 768 unità. Questo potrebbe indicare una domanda stabile o una popolarità dei prodotti elettronici nel periodo considerato.

**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.



## Analisi dei dati delle vendite



### Considerazioni generali

Il totale delle vendite è di **650.976,55 euro**, con una media di **54.248,054 euro** al mese e una media di **1783,39 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**.

### Considerazioni per categoria

- I libri rappresentano il **36,8%**
- L'elettronica il **29%**
- L'abbigliamento il **34,1%**



## **Ecco alcune idee specifiche per migliorare il fatturato:**

### **Per i libri:**

- Ampliare la gamma di libri offerti, includendo libri di diversi generi, autori e lingue.
- Aumentare la visibilità dei libri sui canali di vendita, ad esempio attraverso il marketing online e offline.
- Promuovere eventi e iniziative legate ai libri, ad esempio presentazioni di libri, incontri con autori e concorsi.

### **Per l'elettronica:**

- Ampliare la gamma di prodotti elettronici offerti, includendo prodotti di diversi marchi, modelli e prezzi.
- Aumentare la visibilità dei prodotti elettronici sui canali di vendita, ad esempio attraverso il marketing online e offline.
- Promuovere sconti e offerte speciali sui prodotti elettronici.

### **Per l'abbigliamento:**

- Ampliare la gamma di prodotti di abbigliamento offerti, includendo prodotti di diversi stili, taglie e prezzi.
- Aumentare la visibilità dei prodotti di abbigliamento sui canali di vendita, ad esempio attraverso il marketing online e offline.
- Promuovere eventi e iniziative legate all'abbigliamento, ad esempio sfilate di moda, concorsi di bellezza e promozioni.

In generale si può migliorare l'esperienza di acquisto; L'e-commerce potrebbe investire in soluzioni tecnologiche per migliorare l'esperienza di acquisto dei clienti. Ad esempio, potrebbe implementare un sistema di checkout automatizzato, per velocizzare e semplificare il processo di acquisto, oppure un sistema di personalizzazione dei prodotti, per offrire ai clienti consigli e suggerimenti personalizzati.

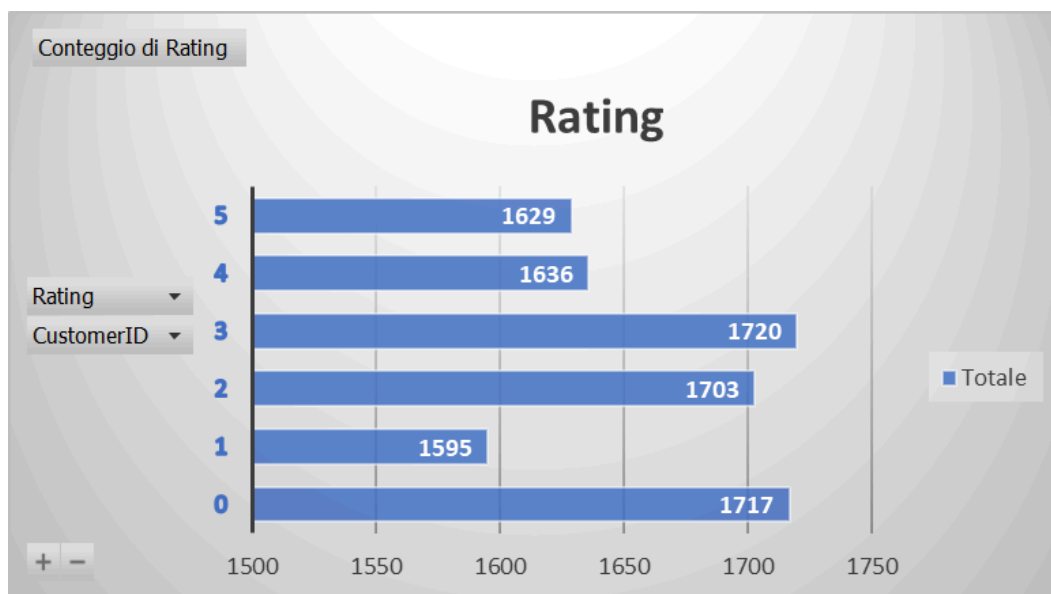
Naturalmente, l'azienda dovrà valutare le proprie esigenze e risorse specifiche per determinare quali strategie sono più adatte al suo caso.

In conclusione, i dati analizzati mostrano che l'e-commerce ha un buon andamento generale, ma ci sono opportunità di miglioramento per aumentare le vendite e migliorare la redditività dell'attività.



## ★ RATING ★

La tabella delle valutazioni offre un'importante panoramica sul feedback degli utenti e può fornire preziosi insight sull'accoglienza e l'apprezzamento del prodotto o del servizio.



### Distribuzione generale delle Valutazioni:

La distribuzione delle valutazioni mostra un range diversificato di feedback. La maggior parte delle valutazioni si concentra tra 2, 3 e 4 stelle, anche se c'è da considerare che la differenza fra le valutazioni è piuttosto piccola, infatti ogni valutazione ha circa lo stesso numero di voti.

Molti clienti inoltre non hanno lasciato valutazioni (voto = 0). Capire il motivo, e incentivare gli utenti a lasciare un feedback, potrebbe aiutare ad avere una visione migliore su eventuali prodotti particolarmente positivi o problematici.

### Possibili analisi per migliorare il servizio:

- **Tendenze Temporali:**

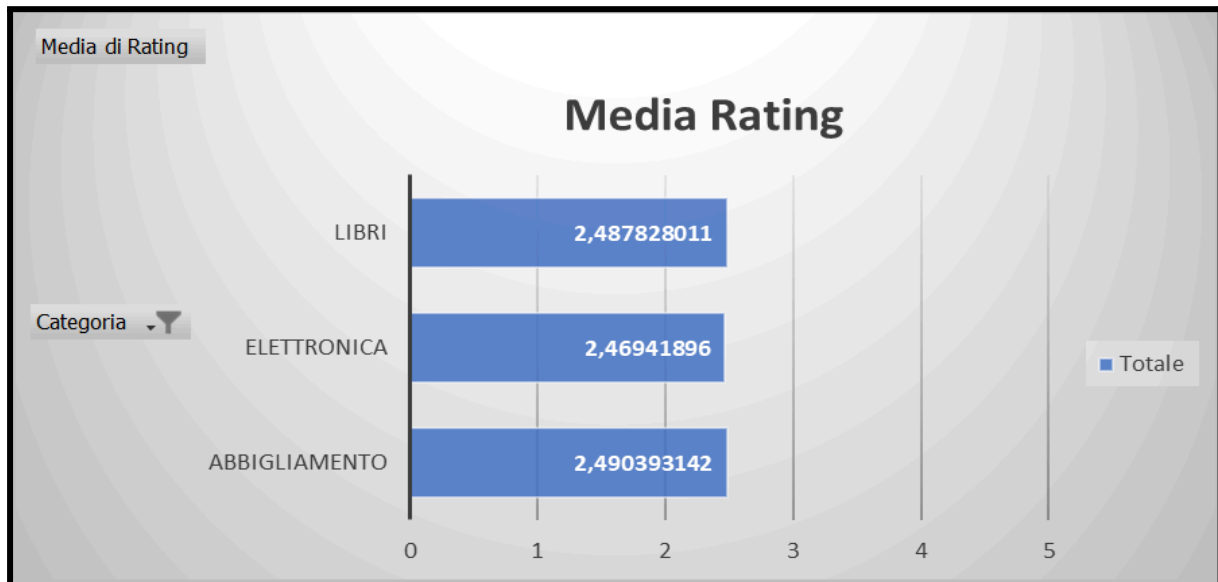
Un'analisi delle valutazioni nel corso del tempo potrebbe rivelare tendenze o cambiamenti nell'apprezzamento degli utenti. Soprattutto, è importante esaminare come eventuali aggiornamenti o modifiche abbiano influenzato le valutazioni.

- **Gestione del Feedback:**

Sfruttare le recensioni, sia positive che negative, per migliorare la qualità del prodotto o del servizio. Rispondere prontamente alle recensioni negative dimostra un impegno per il miglioramento continuo e può influenzare positivamente la percezione dell'utente.



In sintesi, l'analisi delle valutazioni evidenzia la varietà di opinioni degli utenti. Utilizzare queste informazioni per implementare strategie di miglioramento mirate, enfatizzando i punti di forza e indirizzando le criticità, al fine di creare un'esperienza più soddisfacente per gli utenti.



#### 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:

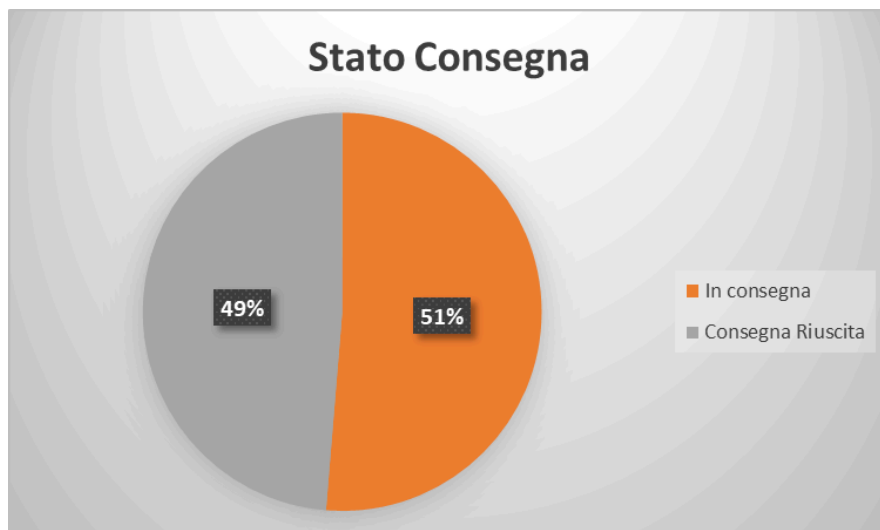
È fondamentale condurre indagini dettagliate per ciascuna categoria per ottenere una visione più chiara di eventuali problemi specifici.

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.





## STATO DELLE CONSEGNE



La distribuzione del 49% di "Consegna Riuscita" e del 51% di "In Consegna" indica un bilanciamento delicato tra gli ordini completati con successo e quelli ancora in transito.

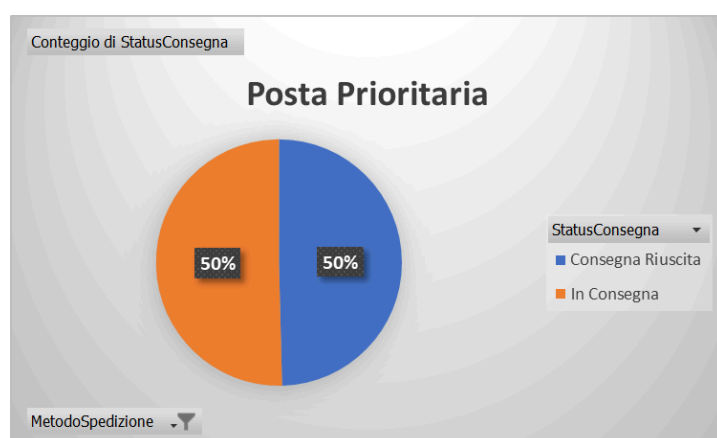
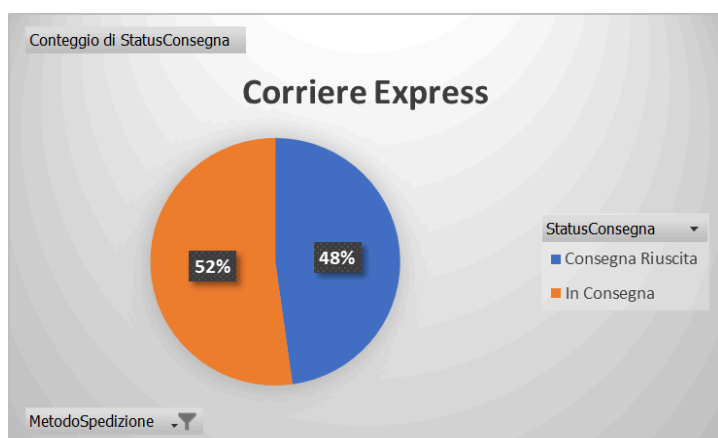
Questo potrebbe riflettere una gestione efficiente della catena di approvvigionamento, ma potrebbe richiedere un'attenzione specifica del 51% del tipo di spedizione "In Consegna".

È essenziale esaminare le ragioni dietro la percentuale di "In Consegna".

Possibili fattori potrebbero includere

- Ritardi Nella Spedizione,
- Problematiche Logistiche
- Altre Sfide Operative.

Identificare queste cause può fornire le basi per implementare soluzioni mirate e migliorare l'efficienza complessiva.





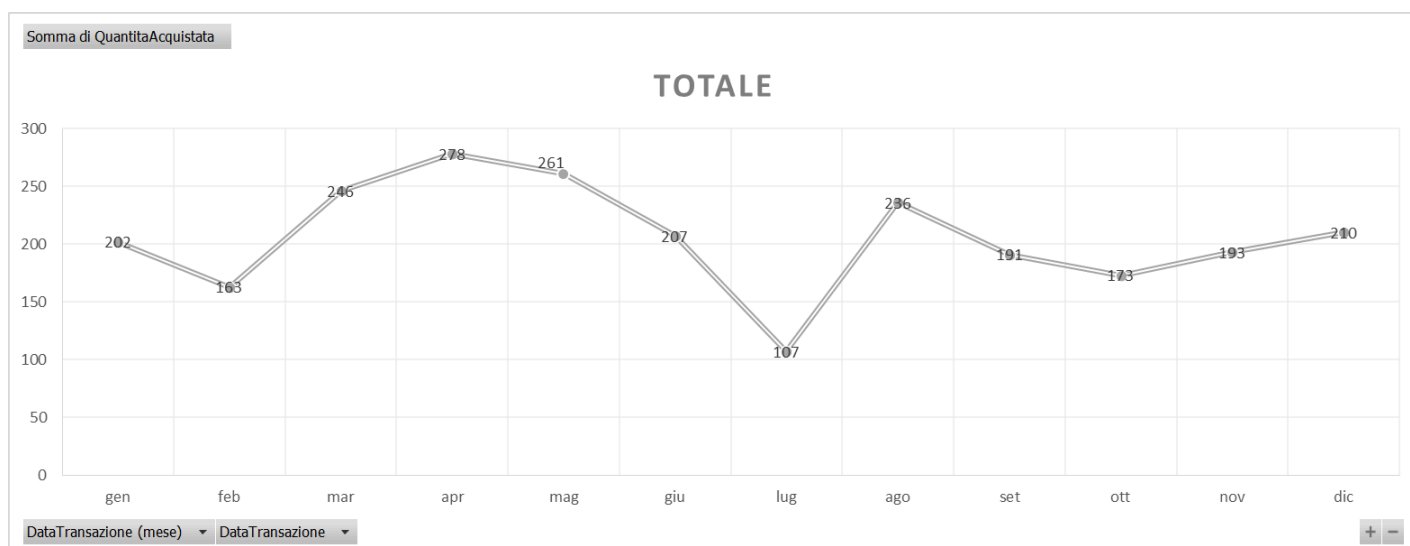


Analizzando lo status delle consegne prendendo in considerazione il metodo di spedizione, non sembrano esserci particolari differenze a livello di efficienza tra Corriere Express e Posta Prioritaria.

**Si potrebbe quindi pensare di affidare la maggior parte delle spedizioni al metodo meno costoso.**



## Distribuzione delle vendite (quantità venduta) durante l'anno





## Analisi Approfondita delle Vendite (2022)

### 1. Andamento Mensile:

#### Gennaio - Febbraio

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.**

#### Febbraio - Marzo

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.**

#### Marzo - Aprile

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.**

#### Aprile - Maggio

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.**

#### Maggio - Giugno

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.**

#### Giugno - Luglio

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.**

#### Luglio - Agosto



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.**

#### **Agosto - Settembre**

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.**

#### **Settembre - Ottobre**

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.**

#### **Ottobre - Novembre**

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.**

#### **Novembre - Dicembre**

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..**

### **2. Performance delle Categorie:**

Abbigliamento: Ha mostrato una stabile performance nel corso dell'anno, con un aumento notevole delle vendite ad agosto.

Elettronica: Anche se ha avuto una crescita costante, ha raggiunto il punto più alto ad agosto, contribuendo in modo significativo al totale annuale.

Libri: Risulta essere la categoria più redditizia, con un andamento crescente, evidenziando un costante interesse da parte dei clienti.

### **3. Tendenze Mensili:**

Primi Mesi (gen-apr): Le vendite sono state relativamente stabili, con una crescita costante in tutte le categorie.

Mesi Estivi (mag-ago): Un aumento notevole nelle vendite, con un picco ad agosto. Gli sconti estivi o promozioni potrebbero aver contribuito a questo incremento.

Ultimi Mesi (set-dic): Le vendite hanno mantenuto una stabilità, con un picco significativo a dicembre, indicando un forte finale d'anno.

### **4. Strategie Consigliate:**

Libri: Considerando il suo ruolo chiave nelle vendite totali, potrebbe essere utile sviluppare strategie di marketing mirate e potenziare l'offerta di libri popolari.

Elettronica: Esplorare opportunità per promozioni o sconti stagionali per stimolare vendite durante i periodi di bassa attività.

Gestione delle Scorte: Ottimizzare la gestione delle scorte in base alle tendenze mensili, evitando sovraccarichi o carenze.

### **5. Risultati Finanziari:**

Totale Complessivo: €650,976.55 è un risultato eccezionale, indicando una solida performance complessiva nell'anno.



**Incremento Annuale:** L'incremento del 2023 rispetto agli anni precedenti potrebbe indicare un efficace adattamento alle esigenze del mercato o una crescita economica generale.

Questa analisi approfondita offre una visione dettagliata delle tendenze di vendita, consentendo una migliore comprensione del comportamento dei consumatori e fornendo input strategici per il prossimo anno.

### **Andamento delle vendite**

Le vendite di libri hanno registrato un andamento altalenante nel corso dei 12 mesi. Il mese con le vendite più elevate è stato marzo, con un totale di 27.474,99 euro, seguito da agosto con 26.390,49 euro e da dicembre con 27.291,06 euro. I mesi con le vendite più basse sono stati gennaio con 13.798,77 euro e febbraio con 13.263,08 euro.

### **Considerazioni**

I dati mostrano che le vendite di libri sono state inferiori rispetto a quelle di abbigliamento e elettronica. Questo potrebbe essere dovuto a diversi fattori, tra cui la crescente diffusione degli ebook, la concorrenza da parte dei media digitali e la mancanza di titoli di grande successo.

Tuttavia, i dati mostrano anche che le vendite di libri sono rimaste stabili nel corso dei 12 mesi, con un leggero aumento nel mese di dicembre. Questo potrebbe essere un segno che il mercato dei libri è ancora in crescita, anche se a un ritmo più lento rispetto ad altri settori.

### **Come migliorare**

Per migliorare le vendite di libri, le aziende del settore potrebbero concentrarsi su:

- La promozione di titoli di alta qualità che siano in grado di attirare l'attenzione dei lettori.
- Lo sviluppo di nuove strategie di vendita e distribuzione che siano in grado di competere con i media digitali.
- La creazione di esperienze di lettura più coinvolgenti che possano attirare i lettori più giovani.

**TRANSAZIONE MEDIA** 1301,95€

**SPESA MEDIA 2022 PER CLIENTE:** 1370,48€

**media transazioni per cliente:** 1.05

**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



## RISULTATI QUERY

- **Domanda 1 : Trova il totale delle vendite per ogni mese.**

I risultati sono riportati nelle prime pagine del report (fatturato e quantità venduta).

- **Domanda 2: Identifica i tre prodotti più venduti e la loro quantità venduta.**

NomeProdotto	Quantita
Prodotto 3477	17
Prodotto 756	16
Prodotto 3923	13

- **Domanda 3: Trova il cliente che ha effettuato il maggior numero di acquisti.**

Cliente = Cliente 3875

N°Acquisti = 18

- **Domanda 4: Calcola il valore medio delle transazioni per categoria.**

Elettronica = 1189.21€

Libri = 1444.51€

Abbigliamento = 1269.15€

- **Domanda 5: Determina la categoria di prodotto con il maggior numero di vendite.**

Libri, con 865 unità acquistate

- **Domanda 6: Identifica il cliente con il maggior valore totale di acquisti.**

Cliente 3875,

TOT Speso = 6199.83€

- **Domanda 7: Calcola la percentuale di spedizioni con "Consegna Riuscita".**

- **Domanda 19 : Trova la percentuale di spedizioni con "In Consegna" rispetto al totale.**

Le risposte a queste domande si trovano nei grafici delle pagine precedenti.

- **Domanda 8: Trova il prodotto con la recensione media più alta.**

249 prodotti hanno una medie di recensioni pari al massimo, cioè 5 stelle.



- **Domanda 9: Calcola la variazione percentuale nelle vendite rispetto al mese precedente.**

La variazione percentuale è stata calcolata come:

$(\text{ValoreMeseAttuale} - \text{ValoreMesePrecedente}) / \text{ValoreMesePrecedente} * 100$

Mese	ValoreMeseAttuale	ValoreMesePrecedente	VariazionePercentuale
1	48414.25	null	null
2	35519.13	48414.25	-26.6349680
3	64021.33	35519.13	80.2446456
4	63443.83	64021.33	-0.9020431
5	64096.96	63443.83	1.0294618
6	56494.47	64096.96	-11.8609213
7	28844.91	56494.47	-48.9420646
8	67857.31	28844.91	135.2488186
9	54684.86	67857.31	-19.4119838
10	56172.89	54684.86	2.7211005
11	52868.28	56172.89	-5.8829268
12	58558.33	52868.28	10.7626917

- **Domanda 10: Determina la quantità media disponibile per categoria di prodotto.**

Libri 50.66 unità

Abbigliamento 50.35 unità

Elettronica 50.81 unità

- **Domanda 11: Trova il metodo di spedizione più utilizzato.**

Posta Prioritaria: gestisce 2504 spedizioni

Corriere Express: gestisce 2496 spedizioni

- **Domanda 12: Calcola il numero medio di clienti registrati al mese.**

416.66

- **Domanda 13: Identifica i prodotti con una quantità disponibile inferiore alla media.**

2484 prodotti hanno una quantità disponibile inferiore alla media.





○ **Domanda 15: Identifica il mese con il maggior importo totale delle vendite.**  
Agosto, con 67857.31€

○ **Domanda 16: Trova la quantità totale di prodotti disponibili in magazzino.**  
253065 Unità

○ **Domanda 17: Identifica i clienti che non hanno effettuato alcun acquisto.**  
4525 clienti si sono registrati al sito ma non hanno effettuato alcun ordine.

○ **Domanda 18: Calcola il totale delle vendite per ogni anno.**

Anno	TOT
2022	650976.55€
2022	2467 Unità vendute

○ **Domanda14: Per ogni cliente, elenca i prodotti acquistati e il totale speso.**

Dato che ogni cliente ha effettuato mediamente un solo acquisto, il risultato di questa query risulta estremamente lungo (circa 20 pagine) e quindi poco leggibile, per questo non lo abbiamo riportato.

