**BUILD WEEK 1 - RAPPORTO BB**  
  
  
**OBIETTIVO**  
  
L’obiettivo principale del presente rapporto è fornire un’analisi approfondita dei dati aziendali dell’e-commerce suggerire strategie per la crescita e la gestione del business.

**ANALISI**

L’analisi si incentra sul bilancio dell’anno precedente 2022, in modo tale da incrementare le vendite nel nuovo anno. Il nostro focus si concentra su informazioni cruciali relative alle transazioni, ai prodotti, ai clienti e alle spedizioni.

***1. Analisi dei Clienti:***

- Abbiamo esaminato i dati relativi ai clienti, identificando un totale di 5000 clienti registrati nel sistema.Questo ci fornisce una panoramica dettagliata del comportamento degli acquirenti nella nostra clientela.

- Il cliente con ID 3875 si distingue come il più attivo, effettuando ben 18 acquisti nel corso dell'anno.Il medesimo cliente (ID 3875) emerge anche per il valore degli acquisti, spendendo complessivamente €6199,83.

***2. Analisi dei Prodotti:***

- Il catalogo prodotti è composto da 5000 articoli, con una distribuzione di prezzi che va da 10,05 € a 500,00€.

- Emergono come protagonisti i prodotti 3477, 756 e 3923, guidandoci nella pianificazione di promozioni e migliore gestione delle scorte.

-La categoria "Libri" si conferma come la favorita, aprendo prospettive interessanti per future espansioni o promozioni correlate.

- Dopo un'attenta analisi della quantità disponibile per ciascun prodotto, è emerso che diversi articoli presentano una disponibilità inferiore rispetto alla media.

***3. Analisi delle Vendite:***

- Nel corso dell'anno, abbiamo assistito a un picco straordinario nelle vendite a aprile, raggiungendo una quantità di 278 unità vendute, mentre luglio ha rappresentato un periodo di sfida con un minimo registrato di 107. Queste fluttuazioni ci indicano chiaramente la necessità di strategie mirate nei momenti di maggiore domanda.

-Le vendite totali nel 2022 hanno raggiunto l'importo di 650.976,55 €. Questo dato è stato ulteriormente suddiviso per singolo mese, evidenziando agosto come il periodo di maggior successo con vendite per un totale di 67.857,31 €.

***4. Analisi delle Spedizioni:***

-La distribuzione delle spedizioni è stata esaminata, evidenziando che il 51,30% del totale delle spedizioni è classificato come "In Consegna". Questo dato fornisce una visione critica sullo stato attuale delle consegne e la loro distribuzione nelle diverse fasi

del processo logistico.

-La "Posta Prioritaria" si conferma come il metodo preferito, con 2504 spedizioni. Questo dato ci suggerisce di ottimizzare ulteriormente la nostra logistica

in relazione a questo servizio.

***5. Analisi delle Recensioni:***   
-La categoria "Abbigliamento" gode delle recensioni più alte con una media di 2.49, mentre "Elettronica" riceve valutazioni leggermente inferiori con una media di 2.46.

-Il prodotto 737 risulta con la recensione media più alta (5.00) con 3 recensioni.

**Risultati e Obiettivi Futuri:** Le nostre analisi delineano chiaramente alcuni obiettivi strategici per il futuro:

* Vendite: Concentrarsi su strategie di marketing stagionali per capitalizzare sui picchi di domanda.
* Prodotti: Potenziare la promozione dei prodotti più venduti e redditizi.
* Clienti: Implementare programmi di fidelizzazione personalizzati per valorizzare i clienti più fedeli e riconquistare quelli inattivi.
* Recensioni: Mantenere un monitoraggio costante della soddisfazione del cliente e apportare miglioramenti mirati al servizio.
* Spedizioni: Migliorare la percentuale di "Consegna Riuscita" attraverso partnership con servizi di spedizione affidabili.

***Conclusione:*** L'analisi dettagliata dei dati aziendali ha fornito una visione approfondita delle dinamiche operative e del comportamento dei clienti. Con una vasta gamma di prodotti accessibili, l'azienda ha la possibilità di raggiungere un ampio pubblico. La performance delle vendite è stata particolarmente forte nel mese di agosto, suggerendo l'importanza di strategie di marketing mirate in quel periodo. La gestione delle spedizioni è un elemento chiave, con oltre la metà delle spedizioni attualmente in consegna. Questo aspetto richiede attenzione per garantire efficienza e tempestività nelle consegne, contribuendo così alla soddisfazione complessiva del cliente. Complessivamente, l'azienda gode di una solida base di clienti fedeli e occasionali, un assortimento di prodotti competitivo e una performance di vendita solida. Queste informazioni possono essere sfruttate per implementare strategie mirate per il futuro miglioramento delle operazioni aziendali e la crescita del business.

**Sulla base dei dati forniti, emergono diverse opportunità e sfide per migliorare la crescita e la gestione del business.**

- Ottimizzazione degli Stock: Date le situazioni di prodotti con disponibilità inferiore alla media, è consigliabile implementare una gestione degli stock più efficiente. Monitorare attentamente la domanda e garantire rifornimenti tempestivi può contribuire a evitare situazioni di esaurimento o indisponibilità.

-Analisi delle Recensioni: Considerando le recensioni dei clienti, ci siamo focalizzati sulla categoria "Abbigliamento" che ha ottenuto recensioni più alte. Questo potrebbe indicare un interesse particolare da parte dei clienti per tale categoria. Si potrebbe ampliare l'offerta di abbigliamento o promuovere ulteriormente prodotti in questa categoria.

-Strategie di Vendita per periodi di picco: Considerando i periodi di picco delle vendite, si possono pianificare strategie di marketing e offerte speciali durante questi mesi. Si potrebbero concentrare gli sforzi promozionali e pubblicitari per massimizzare le vendite nei momenti di maggiore domanda.

-Gestione Clienti Inattivi: Identificare i clienti che non hanno effettuato alcun acquisto e sviluppare strategie per riattivarli con offerte speciali, programmi fedeltà o comunicazioni mirate.

-Monitoraggio dei Prodotti Redditizi: Dalla classifica dei prodotti più redditizi, si potrebbero promuovere e potenziare quelli che contribuiscono in modo significativo al ricavo totale ed anche introdurre nuovi prodotti simili.

-Miglioramento dell’esperienza cliente: Valutare ulteriori miglioramenti all’esperienza del cliente, considerando che l’e-commerce ha ottenuto molte recensioni sotto le 3 stelle. Una piattaforma di e-commerce più user-friendly o servizi post-vendita migliorati possono contribuire a fidelizzare i clienti.

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

*| Anno | Mese | Totale Vendite |*

*|--------|------|-----------------|*

*| 2022 | 1 | 202 |*

*| 2022 | 2 | 163 |*

*| 2022 | 3 | 246 |*

*| 2022 | 4 | 278 |*

*| 2022 | 5 | 261 |*

*| 2022 | 6 | 207 |*

*| 2022 | 7 | 107 |*

*| 2022 | 8 | 236 |*

*| 2022 | 9 | 191 |*

*| 2022 | 10 | 173 |*

*| 2022 | 11 | 193 |*

*| 2022 | 12 | 210 |*  
  
L'analisi delle vendite mensili ha evidenziato alcune tendenze significative. Il mese di aprile ha registrato il picco massimo con un totale di 278 unità vendute, mentre luglio ha mostrato il valore più basso con 107 unità vendute. Queste informazioni saranno cruciali per adattare le strategie aziendali, concentrando le risorse nei mesi di alta domanda e implementando azioni correttive durante i periodi di minor attività. La comprensione di queste variazioni stagionali aiuterà l'azienda a pianificare in modo più efficace le strategie di marketing e le iniziative di gestione delle scorte per massimizzare le vendite.

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

*| Numero Prodotto | Quantità Venduta |*

*|------------------|-------------------|*

*| Prodotto 3477 | 17 |*

*| Prodotto 756 | 16 |*

*| Prodotto 3923 | 13 |*

Dall'analisi emerge chiaramente che il "Prodotto 3477" è il best-seller con una quantità venduta di 17 unità, seguito dal "Prodotto 756" con 16 unità e dal "Prodotto 3923" con 13 unità. Questi risultati indicano i prodotti che godono di maggiore popolarità tra i clienti e potrebbero essere soggetti a una maggiore enfasi nelle campagne di marketing. Inoltre, la gestione delle scorte per questi prodotti dovrebbe essere ottimizzata per soddisfare la domanda crescente. Queste informazioni consentiranno all'azienda di concentrare le risorse in modo strategico per massimizzare le vendite e migliorare la soddisfazione del cliente.

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

Il cliente che ha effettuato il maggior numero di acquisti è il cliente con l'ID 3875, con un totale di 18 acquisti.

| CLIENTE ID | NOME CLIENTE | ACQUISTI |

| 3875 | 3875 | 18 |

L'analisi ha individuato il cliente con l'ID 3875 come il cliente più attivo e fedele, avendo effettuato un totale di 18 acquisti. Questi clienti fedeli sono di grande valore per l'azienda, e implementare strategie di fidelizzazione e offerte personalizzate potrebbe contribuire a mantenere e potenziare la loro lealtà. Inoltre, analizzare i comportamenti di acquisto di questi clienti può fornire ulteriori insight utili per adattare le strategie di marketing e migliorare l'esperienza complessiva del cliente.

***Domanda 4:* Calcola il valore medio di ogni transazione.  
  
  
| ID Transazione | Categoria | Valore Medio Transazione |**

**|-----------------|------------------|--------------------------|**

**| 1 | Abbigliamento | 919.918000 |**

**| 1 | Elettronica | 932.041250 |**

**| 1 | Libri | 1429.428947 |**

**| 2 | Abbigliamento | 884.205333 |**

**| 2 | Elettronica | 755.453333 |**

**| 2 | Libri | 1099.217500 |**

**| 3 | Abbigliamento | 989.631739 |**

**| 3 | Elettronica | 1060.370000 |**

**| 3 | Libri | 1831.666000 |**

**| 4 | Abbigliamento | 1531.924706 |**

**| 4 | Elettronica | 1060.290000 |**

**| 4 | Libri | 1150.373333 |**

**| 5 | Abbigliamento | 1515.417333 |**

**| 5 | Elettronica | 1163.528824 |**

**| 5 | Libri | 1136.090000 |**

**| 6 | Abbigliamento | 1410.618182 |**

**| 6 | Elettronica | 1534.378235 |**

**| 6 | Libri | 1353.930909 |**

**| 7 | Abbigliamento | 831.140000 |**

**| 7 | Elettronica | 883.861429 |**

**| 7 | Libri | 1594.053333 |**

**| 8 | Abbigliamento | 1914.320769 |**

**| 8 | Elettronica | 1199.567727 |**

**| 8 | Libri | 1381.720833 |**

**| 9 | Abbigliamento | 1180.013077 |**

**| 9 | Elettronica | 1645.393636 |**

**| 9 | Libri | 1634.258462 |**

**| 10 | Abbigliamento | 1650.909091 |**

**| 10 | Elettronica | 1447.586250 |**

**| 10 | Libri | 1652.012500 |**

**| 11 | Abbigliamento | 1166.573333 |**

**| 11 | Elettronica | 1254.085000 |**

**| 11 | Libri | 1522.300714 |**

**| 12 | Abbigliamento | 1364.553000 |**

**| 12 | Elettronica | 1177.603636 |**

**| 12 | Libri | 1664.875455 |**

L'analisi ha permesso di identificare il valore medio di ogni transazione per ciascuna categoria di prodotto. I dati mostrano variazioni significative nei valori medi tra le diverse categorie, con la categoria "Libri" che ha il valore medio più alto. Queste informazioni possono essere utilizzate per adattare le strategie di pricing e marketing, focalizzandosi sulle categorie che generano un valore medio più elevato e ottimizzando l'esperienza complessiva del cliente.

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

*LIBRI = 865*

L'analisi ha evidenziato che la categoria di prodotto "Libri" è la più venduta, registrando un totale di 865 unità. Questo dato è cruciale per l'azienda poiché indica una forte domanda per i prodotti in questa categoria. Gli sforzi di marketing e la gestione delle scorte dovrebbero essere ottimizzati per massimizzare le opportunità di vendita in questa categoria. Inoltre, considerando il successo di questa categoria, potrebbero essere esplorate strategie per espandere ulteriormente l'offerta di libri o promuovere prodotti correlati per aumentare la redditività complessiva.

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

CLIENTE ID = 3875 / SPESA = 6199,83

L'analisi per identificare il cliente con il maggior valore totale di acquisti è stata condotta per individuare i clienti più spendenti e valutare la loro importanza per il business.

L'analisi ha individuato il cliente con l'ID 3875 come il principale contributore al valore totale degli acquisti, con un totale di 6199,83. Questo cliente rappresenta un asset importante per l'azienda, e strategie di fidelizzazione o incentivi personalizzati potrebbero essere implementati per mantenere e aumentare il suo coinvolgimento. Inoltre, analizzare il comportamento di acquisto di questo cliente può fornire preziosi insight per adattare le strategie di marketing e migliorare l'esperienza complessiva del cliente.

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

CONSEGNA RIUSCITA = 48,7%

L'analisi sulla percentuale di spedizioni con "Consegna Riuscita" è stata condotta per valutare l'efficienza e la soddisfazione del processo di consegna.

L'analisi rivela che circa il 48.7% delle spedizioni sono concluse con successo. Questo dato è cruciale per valutare l'efficacia del sistema di consegna e identificare eventuali aree di miglioramento. Gli sforzi dovrebbero essere concentrati nel migliorare questa percentuale per garantire una migliore esperienza del cliente e mantenere elevati standard di servizio. L'azienda potrebbe esaminare i processi di consegna, collaborare con i fornitori di servizi di spedizione e implementare soluzioni tecnologiche per ottimizzare la tracciabilità delle spedizioni e ridurre le problematiche legate alla consegna.

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

PRODOTTO ID = 737

VALUTAZIONE = 5

RECENSIONI = 3

L'analisi ha rivelato che il prodotto con l'ID 737 ha la recensione media più alta, ottenendo una valutazione perfetta di 5.0000 basata su 3 recensioni. Questo prodotto può essere considerato come uno dei preferiti dai clienti, e l'azienda potrebbe sfruttare questa informazione per promuovere ulteriormente il prodotto attraverso campagne di marketing mirate. Inoltre, mantenere la qualità del prodotto e incoraggiare la raccolta di ulteriori recensioni positive può contribuire a consolidare la reputazione positiva di questo prodotto nel lungo termine.

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

L'analisi temporale è stata eseguita per valutare la variazione percentuale nelle vendite rispetto al mese precedente, fornendo una prospettiva sulle tendenze di crescita o decrescita nel corso dell'anno. La seguente tabella mostra la somma delle vendite per ogni mese, la somma del mese precedente e la variazione percentuale:

| Mese | Somma Vendite | Somma Mese Precedente | Variazione Percentuale |

|------|---------------|-----------------------|--------------------------|

| 1 | 10603.25 | - | - |

| 2 | 8759.17 | 10603.25 | -17.39 |

| 3 | 13350.36 | 8759.17 | 52.42 |

| 4 | 10829.14 | 13350.36 | -18.89 |

| 5 | 12399.46 | 10829.14 | 14.50 |

| 6 | 10017.77 | 12399.46 | -19.21 |

| 7 | 6655.55 | 10017.77 | -33.56 |

| 8 | 13138.98 | 6655.55 | 97.41 |

| 9 | 10540.46 | 13138.98 | -19.78 |

| 10 | 11295.68 | 10540.46 | 7.16 |

| 11 | 10255.08 | 11295.68 | -9.21 |

| 12 | 11218.69 | 10255.08 | 9.40 |

L'analisi temporale ha fornito un'illustrazione chiara delle variazioni mensili nelle vendite. La variazione percentuale mostra andamenti significativi, con mesi di crescita (ad esempio, marzo e agosto) e mesi di decrescita (ad esempio, luglio e settembre). Questi dati consentiranno all'azienda di adottare strategie mirate nei periodi di crescita e affrontare le sfide nei periodi di declino per massimizzare le opportunità di vendita.

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

La presente relazione analizza la quantità media disponibile per categoria di prodotto all'interno del database. L'obiettivo principale è fornire una visione chiara delle scorte medie per ciascuna categoria, permettendo così una gestione più efficace degli approvvigionamenti e una migliore comprensione delle dinamiche di mercato. I risultati ottenuti sono stati i seguenti:

Elettronica: 44.9686

Libri: 44.4036

Abbigliamento: 46.0857

La categoria "Abbigliamento" presenta la quantità media disponibile più elevata, con un valore di 46.0857. Ciò potrebbe essere dovuto a una gestione delle scorte più efficace o a una domanda stabile per i prodotti di abbigliamento. D'altra parte, le categorie "Elettronica" e "Libri" mostrano valori leggermente inferiori, indicando la possibilità di miglioramenti nelle strategie di approvvigionamento o nella gestione delle scorte per tali prodotti. Comprendere la quantità media disponibile per categoria di prodotto è cruciale per ottimizzare gli approvvigionamenti e garantire che le scorte siano allineate con la domanda del mercato. Le informazioni ottenute possono essere utilizzate per pianificare in modo più accurato gli ordini, evitare sovrastoccaggio o carenze di prodotto e migliorare complessivamente l'efficienza operativa. La quantità media disponibile per categoria di prodotto fornisce una panoramica importante per la gestione delle scorte. Questa analisi può essere ulteriormente approfondita considerando altri fattori come le tendenze di vendita, le stagionalità e le preferenze dei clienti. L'implementazione di strategie basate su queste informazioni contribuirà a una gestione più efficace delle risorse e al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

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

L'analisi del metodo di spedizione più utilizzato è stata condotta per identificare la preferenza dei clienti riguardo ai diversi metodi di consegna disponibili.

POSTA PRIORITARIA = 2504

CORRIERE EXPRESS = 2496

L'analisi ha rivelato che il metodo di spedizione più utilizzato è la "Posta Prioritaria", con un notevole totale di 2504 spedizioni. Questa informazione può essere preziosa per l'azienda nell'ottimizzare la logistica e gestire le risorse in modo efficiente. Considerando la preferenza dei clienti per questo metodo di spedizione, l'azienda può valutare strategie per migliorare ulteriormente il servizio di consegna e soddisfare al meglio le aspettative dei clienti.

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

L'analisi del numero medio di clienti registrati al mese è stata condotta per valutare la crescita della base clienti nel corso del tempo.

MEDIA CLIENTI REGISTRATI = 384.6154

L'analisi ha evidenziato una media di 384.6154 nuovi clienti registrati al mese, con un totale di 5000 clienti distribuiti su 13 mesi. Questo dato fornisce una visione della crescita costante della base clienti nel periodo analizzato. L'azienda può utilizzare queste informazioni per adattare le strategie di marketing e acquisizione clienti, garantendo che le risorse siano allocate in modo efficace per mantenere e accelerare la crescita della clientela. Monitorare attentamente questa metrica è essenziale per comprendere le dinamiche del mercato e adattare le iniziative di marketing per massimizzare il coinvolgimento dei clienti.

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

Dopo un'attenta analisi della quantità disponibile per ciascun prodotto, è emerso che diversi articoli presentano una disponibilità inferiore rispetto alla media. Questa situazione potrebbe richiedere interventi tempestivi per evitare potenziali problemi di approvvigionamento. La gestione accurata della disponibilità di magazzino è cruciale per garantire la soddisfazione del cliente e sostenere le operazioni di vendita.

***Domanda 14:* Per ogni cliente, elenca i prodotti acquistati e il totale speso.**

La richiesta di elencare i prodotti acquistati e il totale speso per ogni cliente implica l'analisi dettagliata dei dati relativi agli acquisti dei singoli clienti. Questa relazione consente di comprendere meglio il comportamento di acquisto dei clienti e di identificare eventuali tendenze o preferenze. I risultati forniscono informazioni preziose per la personalizzazione delle strategie di marketing, la gestione dell'inventario e lo sviluppo di programmi di fidelizzazione clienti. Questa analisi fornisce una panoramica chiara dei comportamenti di acquisto individuali dei clienti, facilitando l'identificazione di opportunità di miglioramento e ottimizzazione delle strategie aziendali.

***Domanda 15:* Identifica il mese con il maggior importo totale delle vendite.**

*MESE = AGOSTO*

*IMPORTO TOT VENDITE = 67857,30*

L'analisi dei dati ha evidenziato che il mese di Agosto ha registrato l'importo totale più elevato delle vendite, pari a 67857,30. Questo risultato è di notevole rilevanza poiché indica un picco significativo nell'attività di vendita per tale periodo. L'identificazione del mese con il maggior importo totale delle vendite fornisce una base solida per ulteriori indagini mirate, consentendo di esaminare più approfonditamente i fattori che potrebbero aver contribuito a questo notevole successo. Tale informazione può essere utilizzata per adattare le strategie aziendali, ottimizzare le risorse e capitalizzare su eventuali opportunità stagionali o di mercato che emergono in determinati periodi dell'anno.

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

*PRODOTTI DISPONIBILI = 250598*

In seguito all'analisi dei dati relativi al magazzino, è emerso che la quantità totale di prodotti disponibili attualmente è di 250598 unità. Questo dato riflette la somma di tutte le tipologie di prodotti presenti nell'inventario aziendale.

***Domanda 17:* Identifica i clienti che non hanno effettuato alcun acquisto.**

*4525.*

L'identificazione dei clienti senza acquisti è un passo significativo nell'analisi dei dati dei clienti. L'approccio utilizzato fornisce una base solida per comprendere meglio il comportamento dei clienti e può contribuire alla formulazione di strategie mirate per migliorare l'interazione e la retention dei clienti.

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

*2022= 650976.55 €*

Dall'analisi dei dati di vendita, emerge il totale delle vendite per l'anno 2022, che ammonta a €650976.55. Questo dato fornisce una visione chiara e sintetica delle performance finanziarie dell'azienda per quell'anno specifico. La conoscenza dei totali delle vendite per ciascun anno è fondamentale per valutare la crescita complessiva del volume d'affari e per identificare eventuali trend o fluttuazioni. Questa informazione offre una base solida per prendere decisioni strategiche e pianificare future attività commerciali. La suddivisione delle vendite per anno consente anche di individuare possibili periodi di maggiore o minore attività commerciale, facilitando la pianificazione di campagne promozionali, la gestione delle scorte e altre attività correlate. In conclusione, il totale delle vendite per l'anno 2022 di €650976.55 rappresenta un elemento chiave per la valutazione delle performance aziendali e fornisce utili indicazioni per la definizione delle strategie future.

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

*IN CONSEGNA = 51.30%*

L'analisi delle spedizioni ha rivelato che il 51.30% del totale delle spedizioni è classificato come "In Consegna". Questo dato fornisce una prospettiva importante sullo stato attuale delle consegne e sulla distribuzione delle spedizioni in diverse fasi del processo logistico. La percentuale di spedizioni "In Consegna" è un indicatore cruciale per valutare l'efficienza del processo di consegna e la tempestività nel soddisfare le richieste dei clienti. Un valore più alto può suggerire una gestione efficace delle spedizioni in corso, mentre un valore più basso può indicare la necessità di indagare su eventuali ritardi o inefficienze nel sistema di distribuzione. Questo dato è utile anche per migliorare la pianificazione delle risorse e ottimizzare le operazioni di consegna, garantendo al contempo una maggiore soddisfazione del cliente attraverso tempi di consegna rapidi e precisi. In conclusione, la percentuale del 51.30% di spedizioni "In Consegna" fornisce una panoramica significativa sulla gestione delle consegne e può essere utilizzata come base per implementare miglioramenti operativi nel contesto logistico aziendale.

DOMANDE AGGIUNTIVE

***Domanda 20: Trova i 5 prodotti più redditizi***

*Prodotto 161(Libri) = 500.00*

*Prodotto 3420(Libri) = 499.86*

*Prodotto 4530(Libri) = 499.86*

*Prodotto 3031 (Abbigliamento)= 499.50*

*Prodotto 4666 (Libri)= 499.38*

L'analisi dei dati ha permesso di identificare i 5 prodotti più redditizi nel periodo considerato. La categoria predominante in questa classifica è quella dei libri, con tre prodotti che occupano le prime posizioni. Il prodotto 161 si è distinto come il più redditizio, seguito dai prodotti 3420 e 4530. Un prodotto nell'ambito dell'abbigliamento, il 3031, si è posizionato al quarto posto, mentre un altro libro, il 4666, completa la lista dei primi cinque prodotti per ricavo totale. Questi dati forniscono indicazioni cruciali sulla performance dei singoli prodotti e sulle preferenze dei clienti, offrendo spunti utili per strategie future e decisioni aziendali.

***Domanda 21: Quali prodotti vendono meglio in determinati periodi dell’anno? Seleziona i primi 10.***

*Prodotto ID -- Mese -- Vendite Totali*

*4399 2022-01 9*

*4549 2022-05 9*

*4451 2022-06 9*

*4460 2022-03 9*

*506 2022-05 9*

*3585 2022-03 9*

*555 2022-10 9*

*4659 2022-03 9*

*1254 2022-12 9*

*820 2022-08 9*

L'analisi delle vendite dei prodotti in periodi specifici dell'anno mostra che alcuni prodotti hanno prestazioni costantemente elevate in determinati mesi del 2022. Ad esempio, il prodotto con ID 4399 ha registrato vendite significative a Gennaio, mentre il prodotto con ID 4549 ha ottenuto risultati notevoli a Maggio. Analogamente, il prodotto con ID 4451 ha avuto prestazioni eccellenti a Giugno. Inoltre, il prodotto con ID 820 ha mostrato una forte presenza ad Agosto.

Questa analisi fornisce informazioni preziose sulle preferenze stagionali dei clienti per specifici prodotti. Gli operatori commerciali possono utilizzare tali dati per adattare le strategie di marketing e pianificare in modo più efficace le campagne promozionali, garantendo un maggiore successo nelle vendite durante i periodi di maggiore domanda per ciascun prodotto.

***Domanda 22: Categoria con recensioni più alte e categoria con recensioni più basse.***

Abbigliamento = 2.49

Elettronica = 2.46

Libri = 2.48

L'analisi delle recensioni per categoria mostra che: Categoria con Recensioni Più Alte: Abbigliamento Recensioni Medie: 2.4904 Categoria con Recensioni Più Basse: Elettronica Recensioni Medie: 2.4694 Questi risultati indicano che la categoria "Abbigliamento" ha ottenuto recensioni complessivamente più positive rispetto alle altre categorie, con una media di 2.4904. D'altra parte, la categoria "Elettronica" ha registrato una media leggermente inferiore, attestandosi a 2.4694. Queste informazioni possono essere utilizzate per comprendere meglio le preferenze dei clienti in base alle categorie di prodotti e ottimizzare le strategie di marketing e vendita di ciascuna categoria.