

OLIST STORE

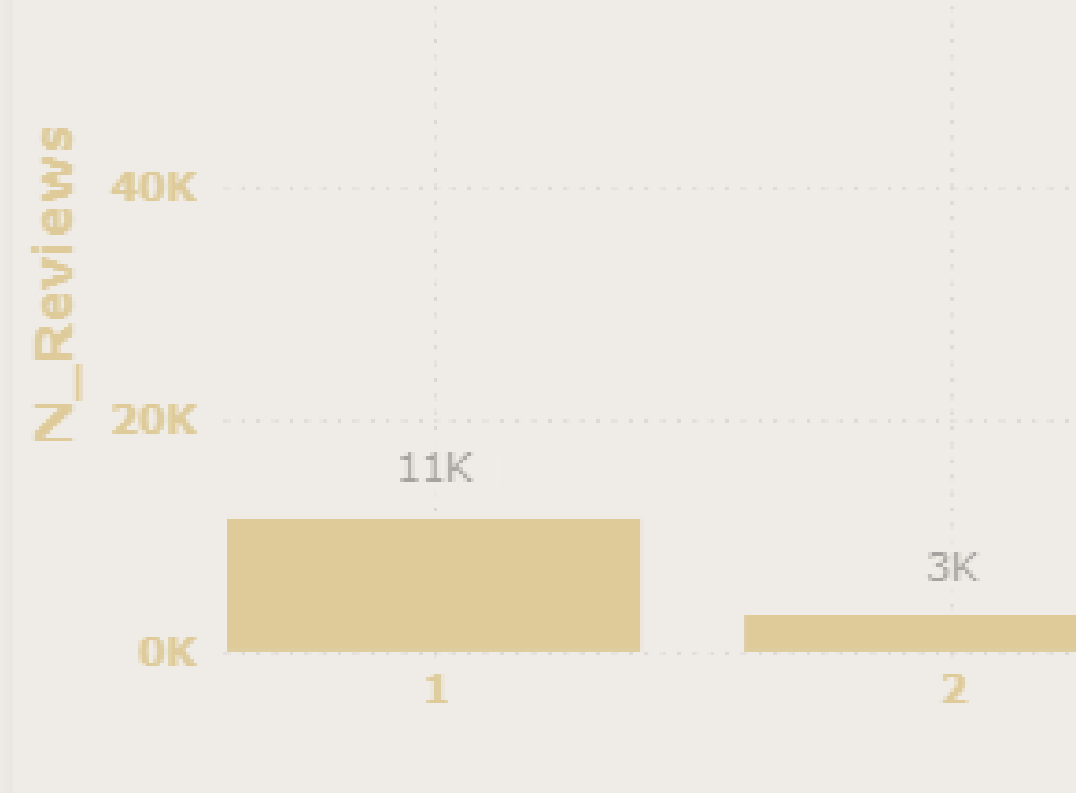


NOME DEL PROGETTO:
ANALISI VENDITE E DI GRADIMENTO

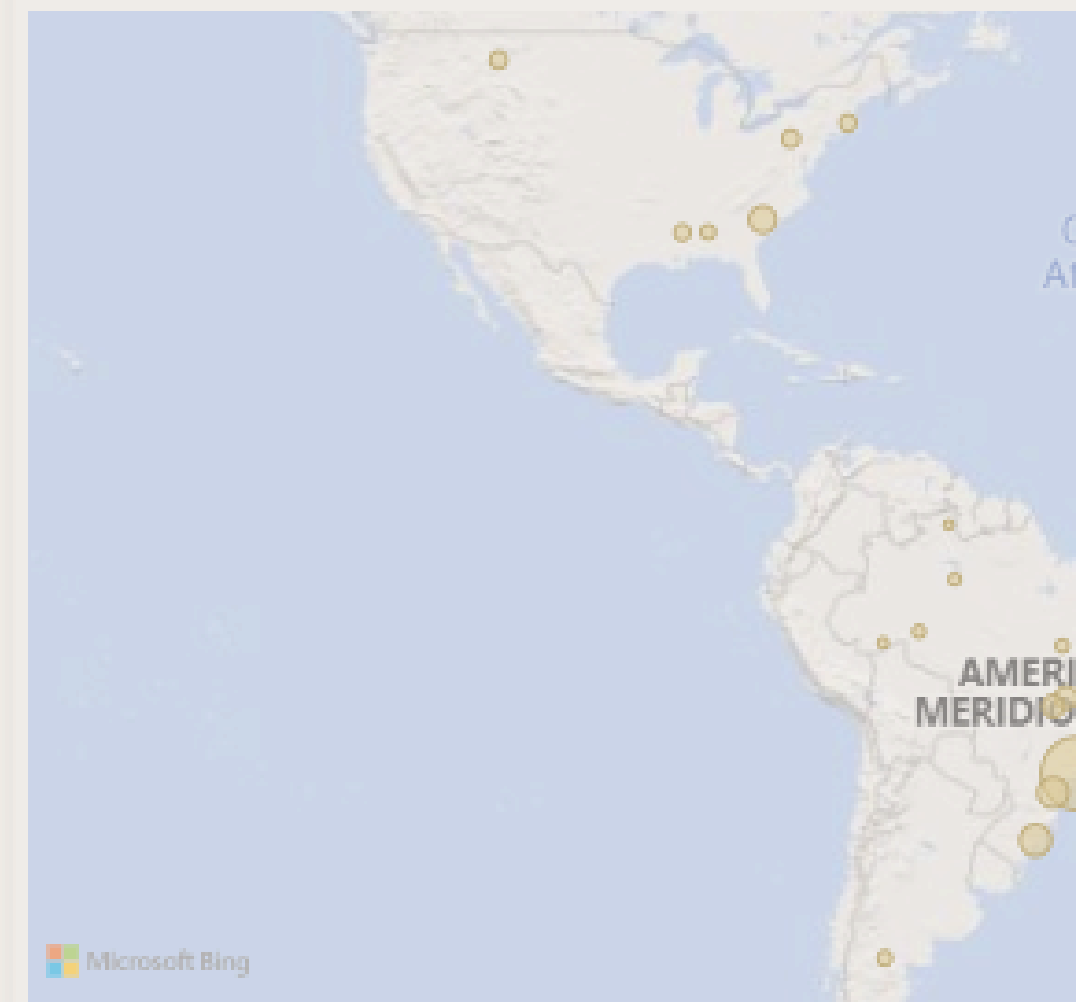
PRESENTATO DA:
VINCENZO NAPOLETANO

INDICE

- OVERVIEW
- DISTRIBUZIONE DEL RATING
- RIFLESSIONI SUL RATING
- DETTAGLI DI VENDITA
- CURIOSITA' IN NUMERI
- LE CATEGORIE PIU APPREZZATE



Distribuzione del rating in a



1. ACQUISIZIONE DEI DATI

I dati sono stati importati in Power BI da file CSV (olist_customers_dataset, olist_order_items_dataset, olist_order_reviews_dataset, olist_orders_dataset, olist_products_dataset), creando una copia locale all'interno del file di progetto.

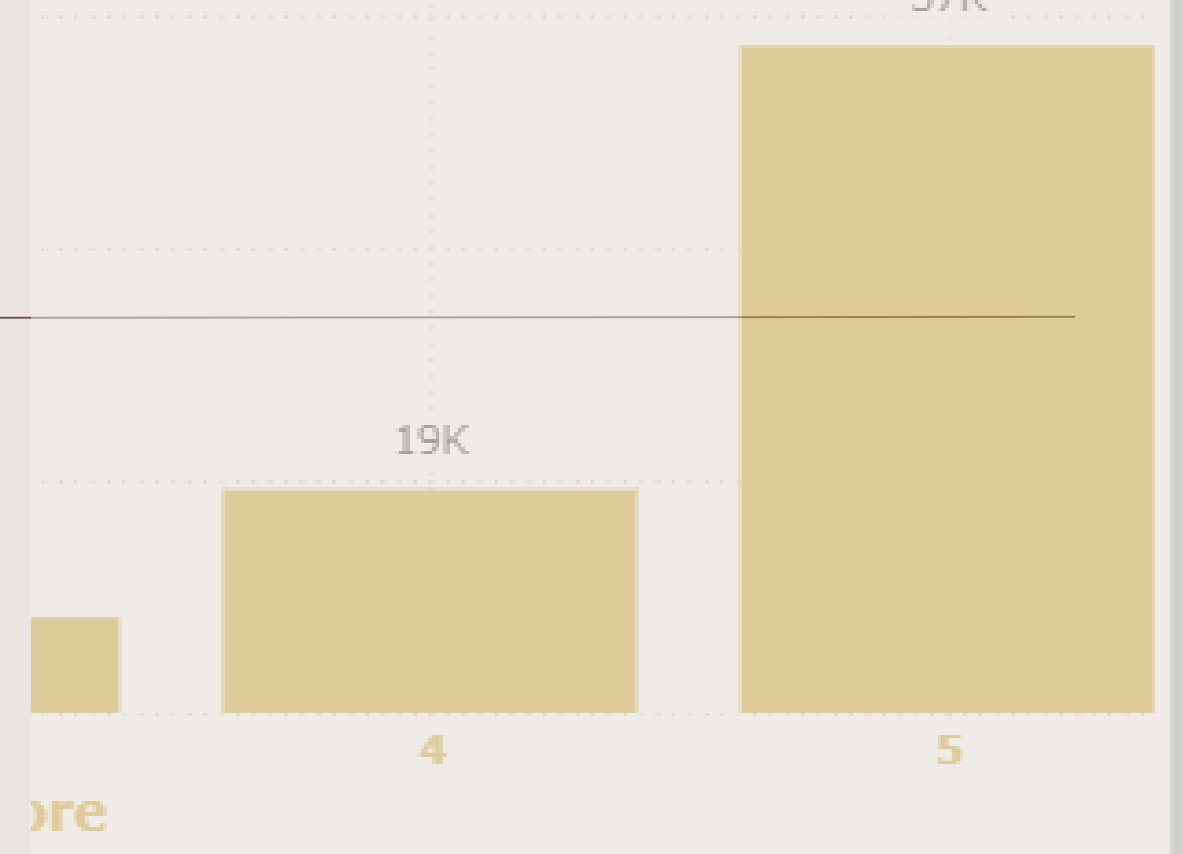
2. TRASFORMAZIONE E PULIZIA (POWER QUERY)

Sono stati verificati e corretti i tipi di dato di ogni colonna.

Nella tabella olist_order_items_dataset è stata adattata la formattazione decimale di price e freight_value in valuta.

Da olist_products_dataset sono state rimosse colonne non utili (product_photos_qty, product_description_lenght, product_name_lenght) e sostituiti i valori nulli di product_category_name con "others".

In olist_order_reviews_dataset sono state eliminate review_comment_title e review_comment_message.



CONCLUSIONI

Il progetto di Power BI “Analisi Vendite Olist Store” ha l’obiettivo di fornire una visione completa e interattiva delle performance aziendali, analizzando:

- l’andamento delle vendite e degli ordini nel tempo,
- la soddisfazione dei clienti tramite le recensioni,
- e la distribuzione geografica e per categoria dei risultati.

Grazie all’uso combinato di KPI, grafici temporali, mappe e filtri dinamici, il report permette di identificare trend, criticità e opportunità per migliorare le performance di vendita e la customer experience.

ANALISI FINALE

Guardando i dati di Olist Store dal 2016 al 2018, emerge una storia chiara: ogni ordine racconta il viaggio del cliente, ogni ricavo misura il valore creato, e ogni recensione riflette l'esperienza vissuta.

Le categorie più apprezzate confermano che la qualità percepita guida le vendite, mentre le aree con performance più deboli ci indicano dove concentrare gli sforzi.

Analizzando i dati con occhi strategici, possiamo trasformare ogni insight in un'azione concreta: migliorare l'esperienza d'acquisto, pianificare campagne mirate e rafforzare le categorie vincenti.

In sintesi, il report non è solo un insieme di numeri: è una lente attraverso cui i manager possono leggere la storia di Olist Store, capire cosa funziona, cosa migliorare e come costruire un futuro più efficiente e soddisfacente per i clienti.