

# OLIST STORE



---

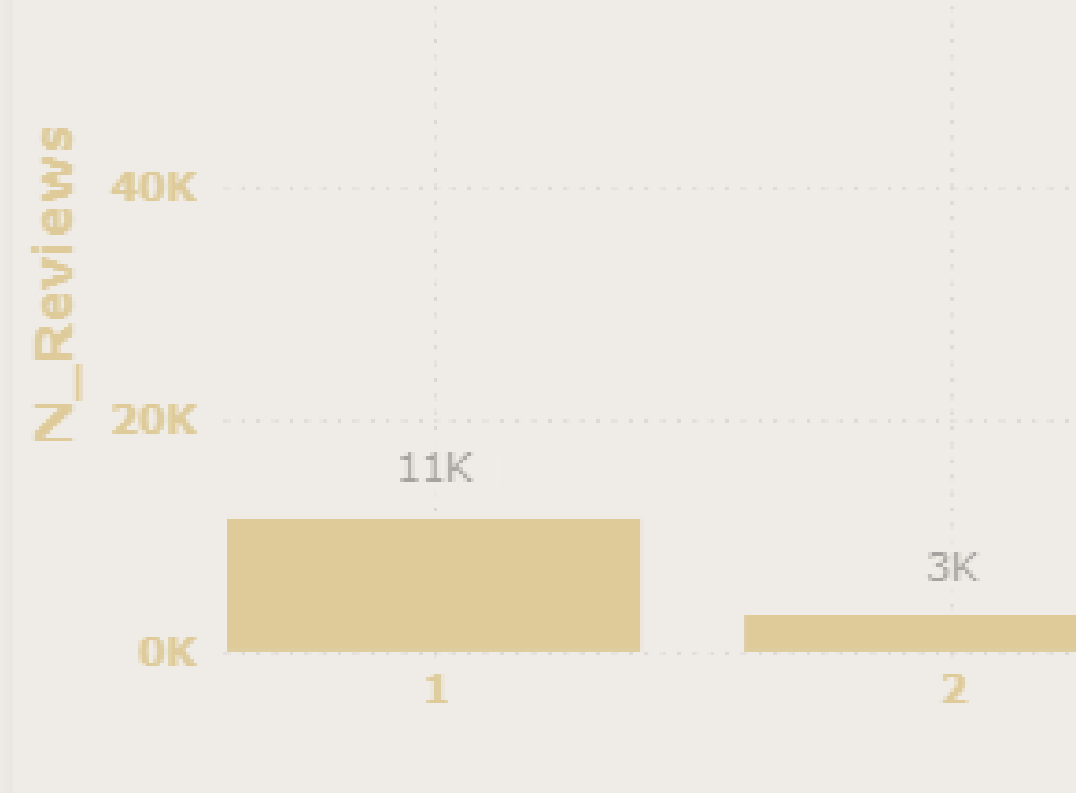
**NOME DEL PROGETTO:**  
ANALISI VENDITE E DI GRADIMENTO

**PRESENTATO DA:**  
VINCENZO NAPOLETANO

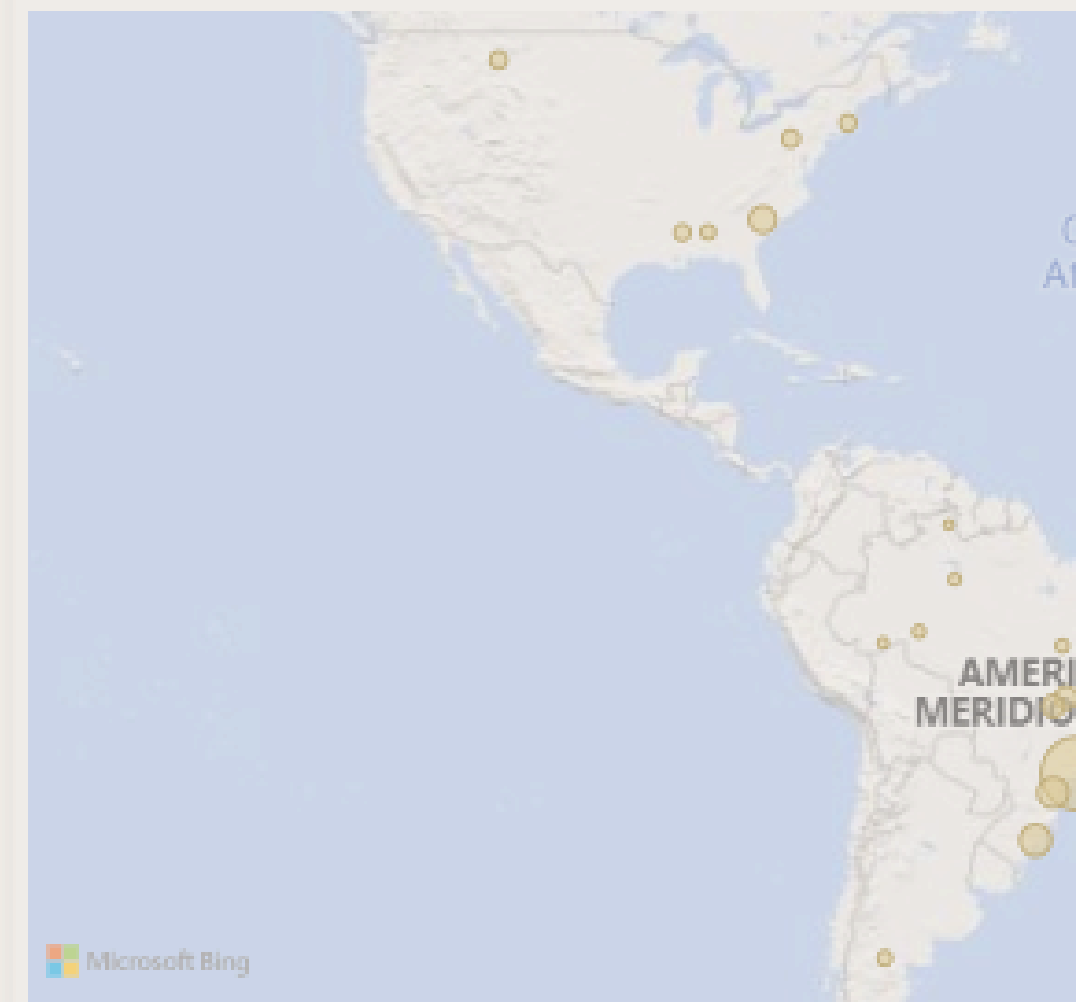
---

# 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.

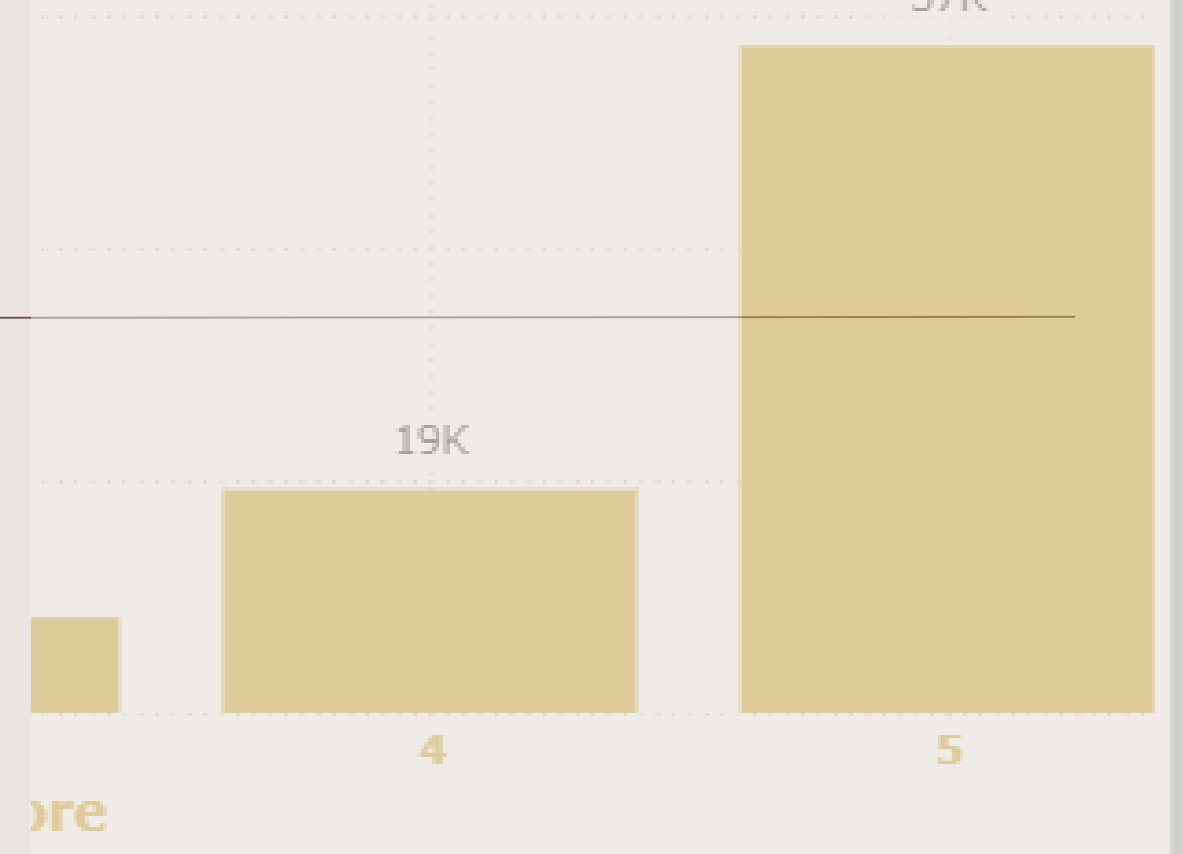
## 2. TRASFORMAZIONE E PULIZIA (POWER QUERY)

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.



### 3. MODELLO DATI

È stato realizzato uno schema a stella, definendo relazioni con corretta cardinalità tra le tabelle. La relazione tra `olist_orders_dataset`, `olist_customers_dataset` e `olist_order_items_dataset` è bidirezionale.

Creata una tabella calendario collegata a `order_purchase_timestamp` e impostate gerarchie temporali e geografiche.

---

Tra le principali misure DAX sviluppate:

- Sales = CALCULATE(SUM(olist\_order\_items\_dataset[price]) + SUM(olist\_order\_items\_dataset[freight\_value]))
- SalesPY per confrontare i ricavi con l'anno precedente tramite PARALLELPERIOD
- Sales% per la variazione percentuale, con DIVIDE
- Rating Medio calcolato con AVERAGE(review\_score)
- Totale Recensioni (N\_REVIEW) con COUNTROWS(olist\_order\_reviews\_dataset)
- OrdiniNo tramite COUNTA(order\_id)
- OrdiniNoPY per il confronto annuale (PARALLELPERIOD)
- Ordini % con DIVIDE
- CONSDIFF = DATEDIFF(order\_approved\_at, order\_delivered\_customer\_date, DAY) per il calcolo dei giorni di consegna
- Tempo Medio di Consegna (SpedAvg) = AVERAGE(CONSDIFF)
- Ordini\_in\_Ritardo = CALCULATE(COUNTROWS(olist\_orders\_dataset), olist\_orders\_dataset[order\_delivered\_customer\_date] > olist\_orders\_dataset[order\_estimated\_delivery\_date])
- % Ritardi = DIVIDE([Ordini\_in\_Ritardo], COUNTROWS(olist\_orders\_dataset))

# 4. STRUTTURA DEL REPORT

## 1. Analisi Vendite Olist Store – Overview

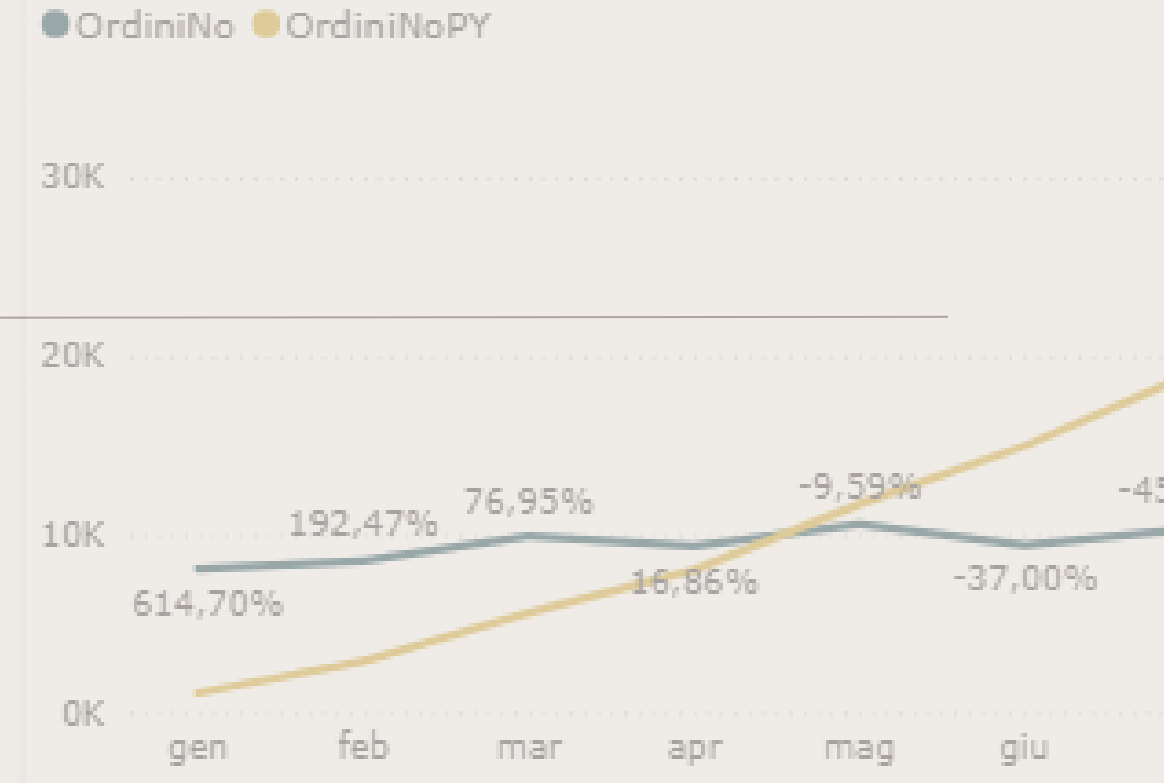
### Contenuto:

- Filtri laterali: Anno, Stato Ordine e Stato Geografico del Venditore.
- Due grafici lineari:
  - Andamento degli ordini nel tempo: mostra il numero di ordini mensile confrontando l'anno corrente con l'anno precedente.
  - Andamento dei ricavi nel tempo: mostra l'andamento delle vendite (in €) mese per mese, sempre in confronto con l'anno precedente.

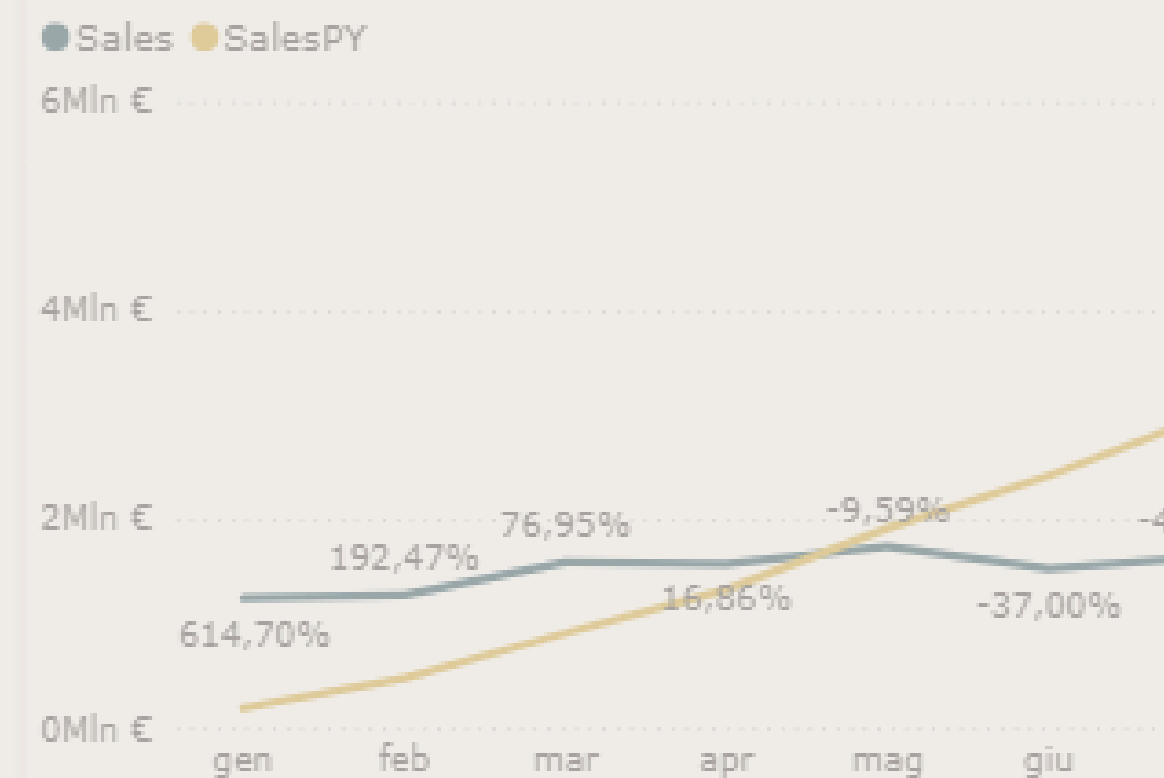
### Interpretazione:

Questa pagina offre una visione generale delle performance nel tempo, permettendo di individuare trend e stagionalità.

Dai grafici si osserva che nel 2018, dopo un primo semestre positivo, si è verificato un forte calo di ordini e ricavi nella seconda metà dell'anno, evidenziando un possibile problema operativo o di mercato.



### Andamento dei ricavi nel tempo



Come possiamo vedere dai due grafici, l'andamento dei ricavi segue perfettamente quello degli ordini. Tuttavia, dal dataset possiamo però vedere come nel 2018 ci sia stato un enorme calo rispetto al 2017.

## 2. Distribuzione del Rating

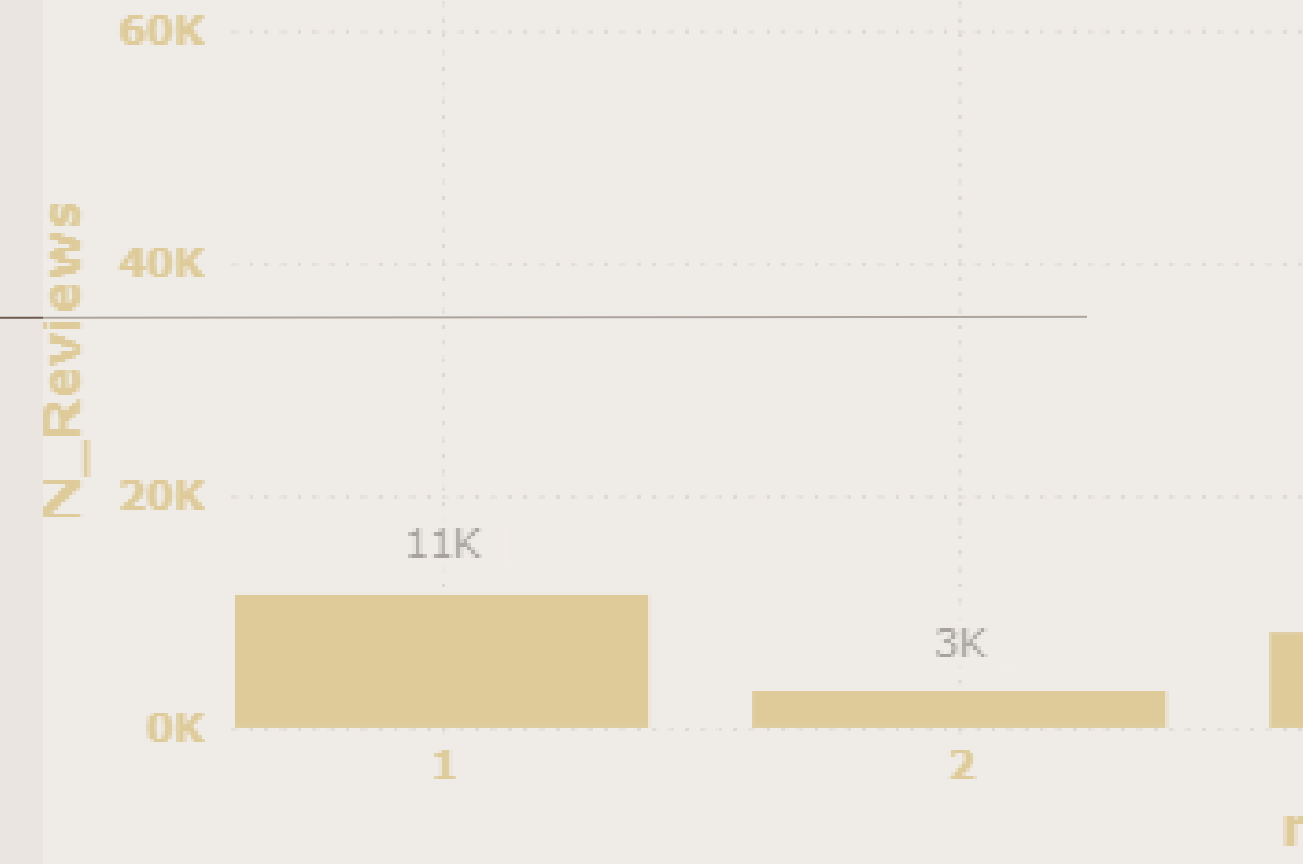
### Contenuto:

- Grafico a colonne: mostra la distribuzione percentuale dei punteggi di recensione (da 1 a 5 stelle).
- Mappa geografica: rappresenta la distribuzione dei rating in base alle aree geografiche.

### Interpretazione:

La maggior parte delle recensioni presenta punteggi alti (4 e 5 stelle), indicando una buona soddisfazione complessiva dei clienti.

La mappa evidenzia come le recensioni siano concentrate soprattutto in Sud America (Brasile), area principale del mercato Olist.



### Distribuzione del rating in aree g





### 3. Riflessioni sul rating

---

#### Contenuto:

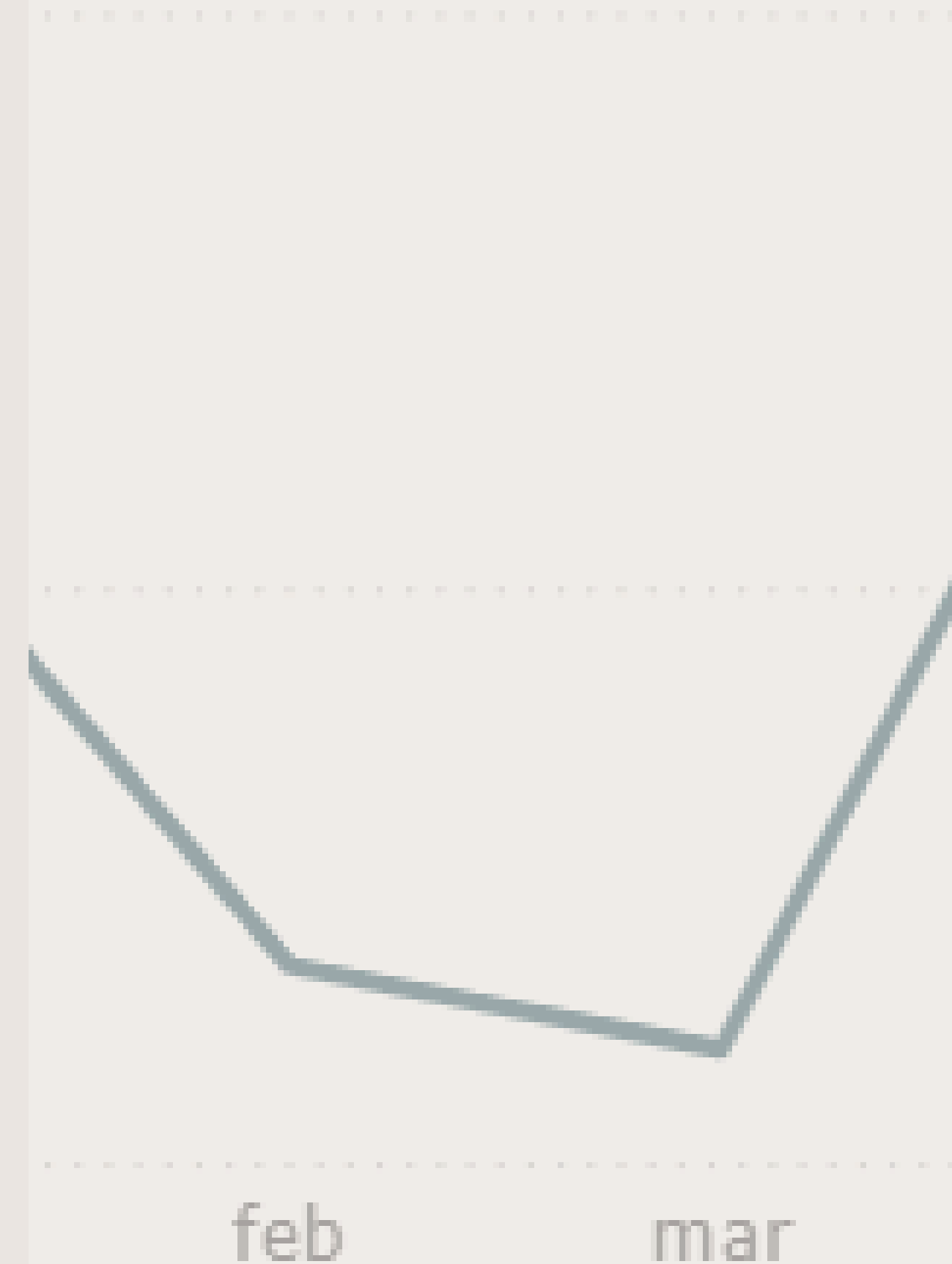
- Box descrittivo con osservazioni chiave.
- Grafico lineare: "Rating medio per mese".

#### Interpretazione:

Questa sezione analizza l'andamento del livello di soddisfazione dei clienti nel tempo.

Il rating medio cresce progressivamente fino a metà anno, per poi calare bruscamente da settembre 2018, segnalando possibili criticità nei processi di consegna o nella qualità del servizio.

L'analisi suggerisce che fattori geografici e logistici possono influire sulla percezione dei clienti.



## 4. Dettagli di Vendita

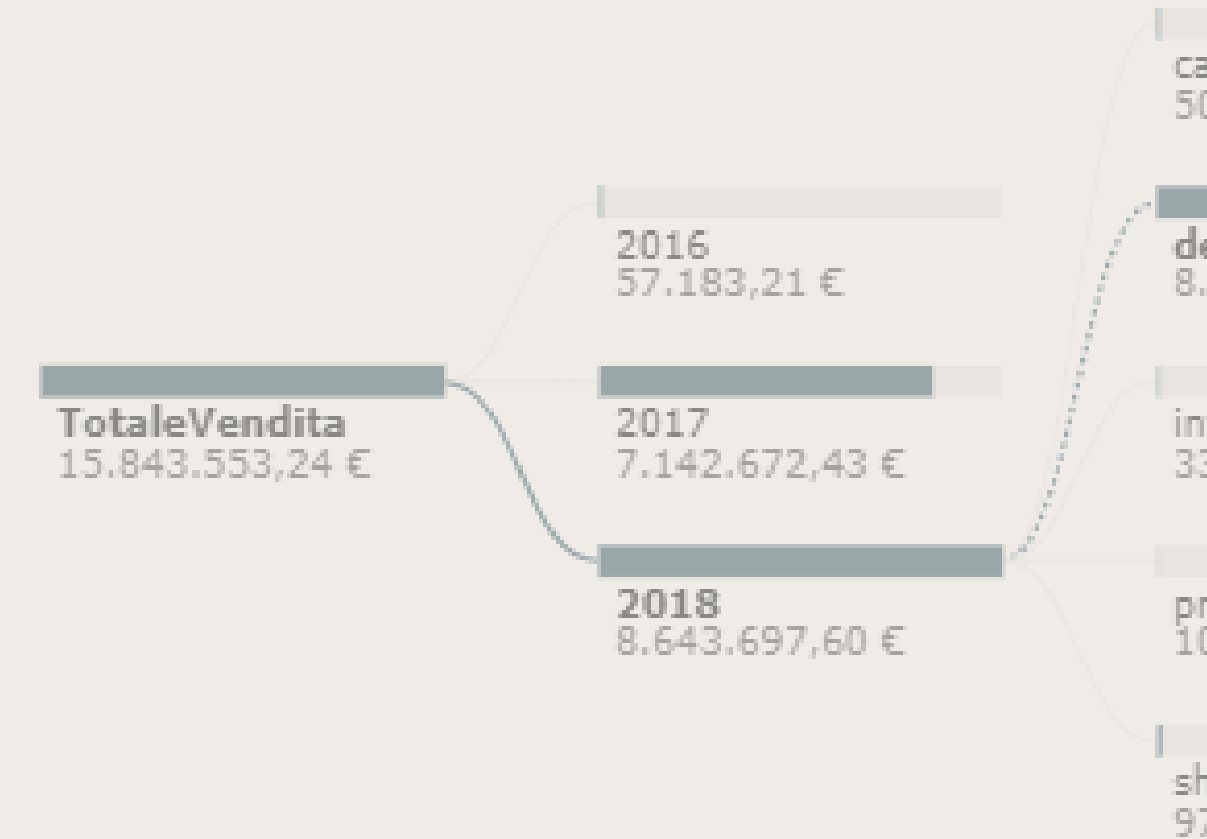
## Contenuto:

- Diagramma ad albero (Decomposition Tree) che mostra:
  - Totale vendite
  - Suddivisione per anno → stato dell'ordine → città → categoria di prodotto

## Interpretazione:

Questo report consente di approfondire i dati di vendita in modo interattivo, filtrando per anno, stato dell'ordine e area geografica.

Ad esempio, nel 2018 la città di São Paulo risulta tra le aree con il volume di vendite più alto, e la categoria “beleza\_saude” (bellezza e salute) spicca per fatturato. È utile per identificare aree e categorie a maggior rendimento.



## 5. Curiosità in Numeri (Dashboard KPI Principali)

### Contenuto:

- Indicatori numerici (card) con le principali metriche:
  - Numero totale di ordini ricevuti → 99,44K
  - Valore complessivo delle vendite → 15,84Mln€
  - Rating medio → 4,09
  - Percentuale di ordini consegnati in ritardo → 6,57%
  - Tempo medio di spedizione → 12 giorni

### Interpretazione:

Questa pagina sintetizza le metriche chiave aziendali (KPI) per un colpo d'occhio rapido sull'andamento dell'attività.

Permette di monitorare efficienza logistica, soddisfazione clienti e performance economiche, utili per decisioni operative e strategiche.

**99,44K**  
Conteggio ordini

**15,84Mln€**  
Sales

**4,09**  
Rating Medio

**6,57%**  
% Ritardi

**12**  
Spedizione Media

## 6. Categorie di Prodotti

### Contenuto:

- Grafico a barre orizzontali: categorie più vendute.
- Grafici di confronto:
  - Categorie più apprezzate (rating medio più alto)
  - Categorie recensite peggio (rating medio più basso)
- Box testuali esplicativi.

### Interpretazione:

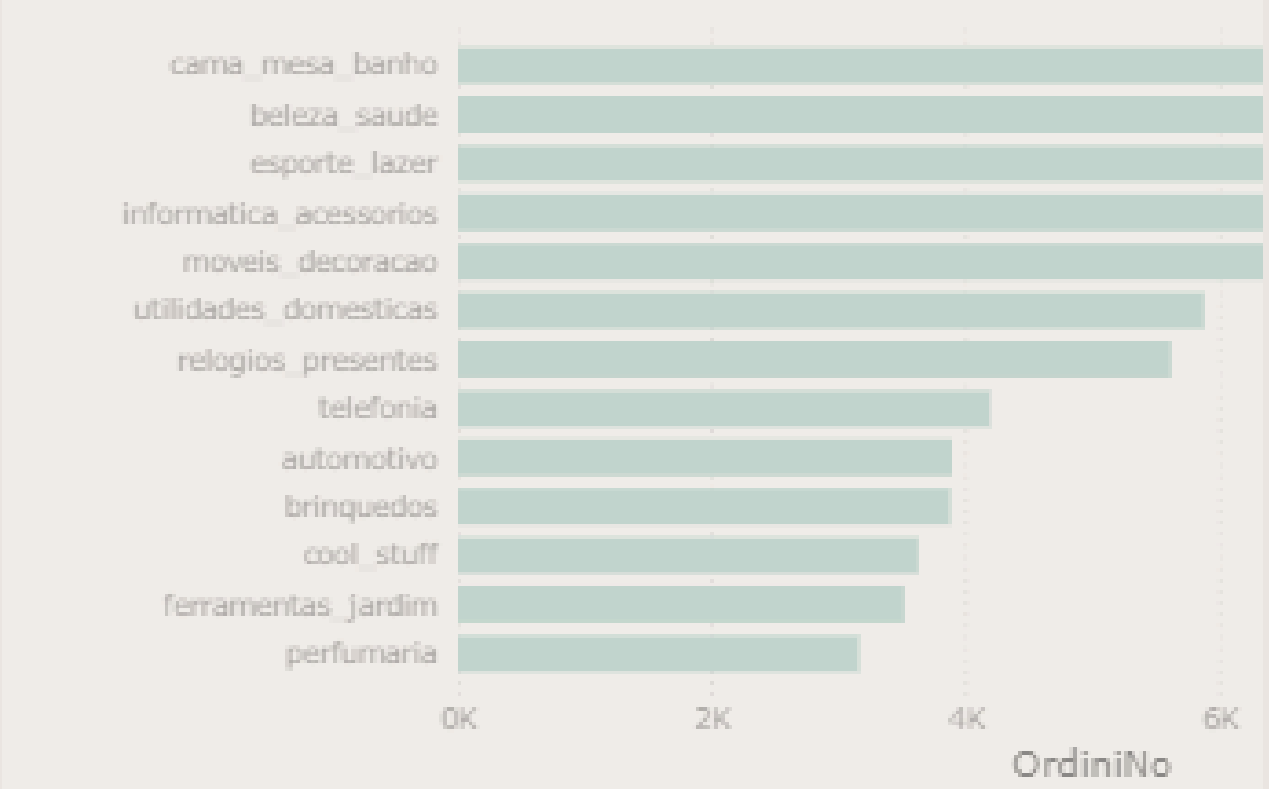
Il settore più venduto è quello della decorazione per la casa ("cama\_mesa\_banho"), seguito da bellezza e salute.

Le categorie più apprezzate includono musica, moda infantile e libri, mentre quelle con peggiori recensioni riguardano audio, mobili e prodotti per la casa.

Questa sezione consente di valutare la relazione tra vendite e soddisfazione dei clienti per ogni tipologia di prodotto.

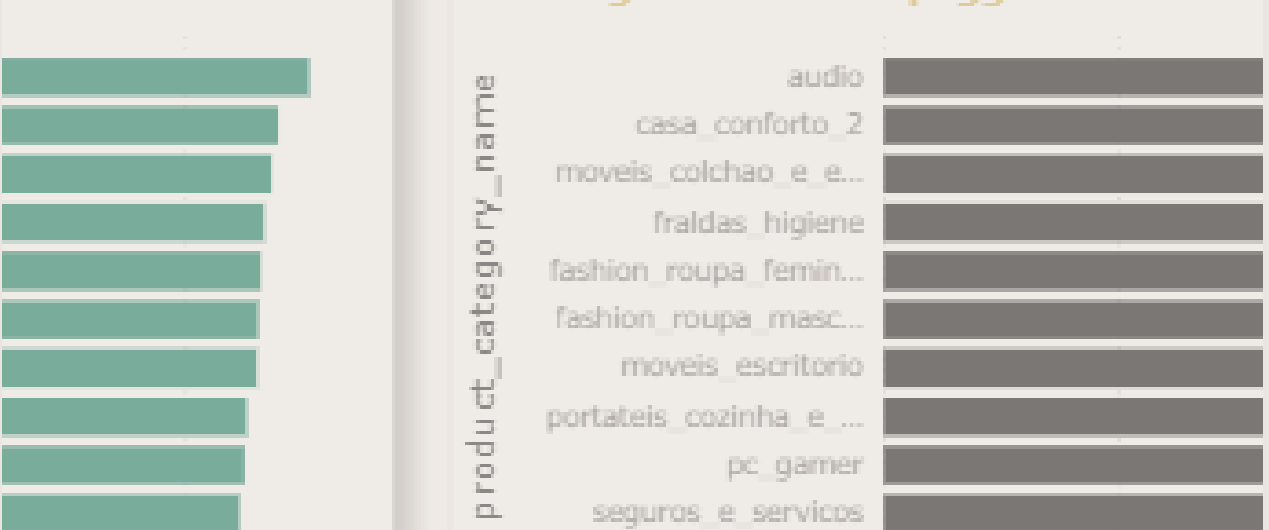
E le categorie più apprezz

### Categorie più vendute



Invece vediamo le categorie più recensite e quelle meno apprezzate

### Le categorie recensite peggio



# 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.