



# Strategia di acquisto data-driven per un marketplace di vini

*Federico Trotta*



# Descrizione del progetto

## IL PROGETTO:

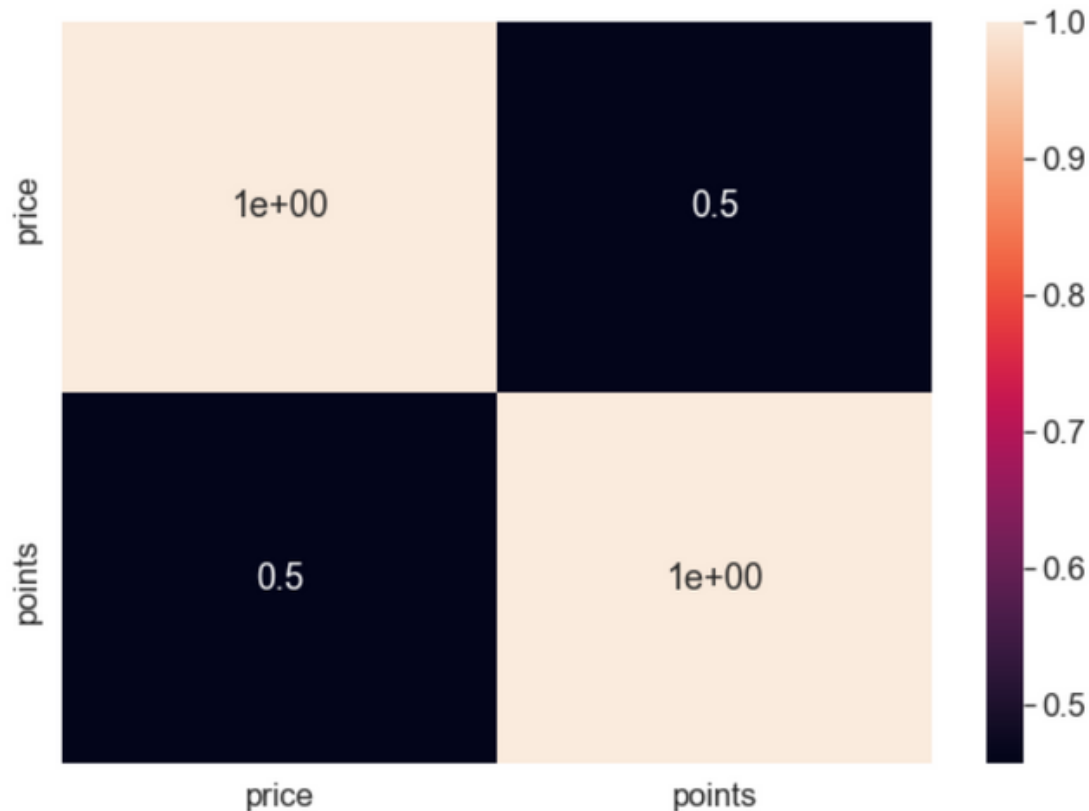
Partendo da un dataset di recensioni di vini, ho creato un notebook con le analisi per un marketplace di vini per piccoli produttori locali.

Nel dataset troviamo il tipo di vino associato ad una descrizione, un prezzo in \$ (presunto alla bottiglia), lo stato di provenienza del vino, una recensione con un voto da 0 a 100 ed il nome ed il riferimento di chi lo ha recensito.

## L'IDEA:

ho ipotizzato l'apertura di un possibile marketplace di vini, andando a ricercare i vini in una certa fascia di prezzo e che avessero preso almeno un certo punteggio nel rating. Ho, così, calcolato il numero di bottiglie necessarie ed il prezzo totale (da spendere per il solo vino) per lanciare l'attività.

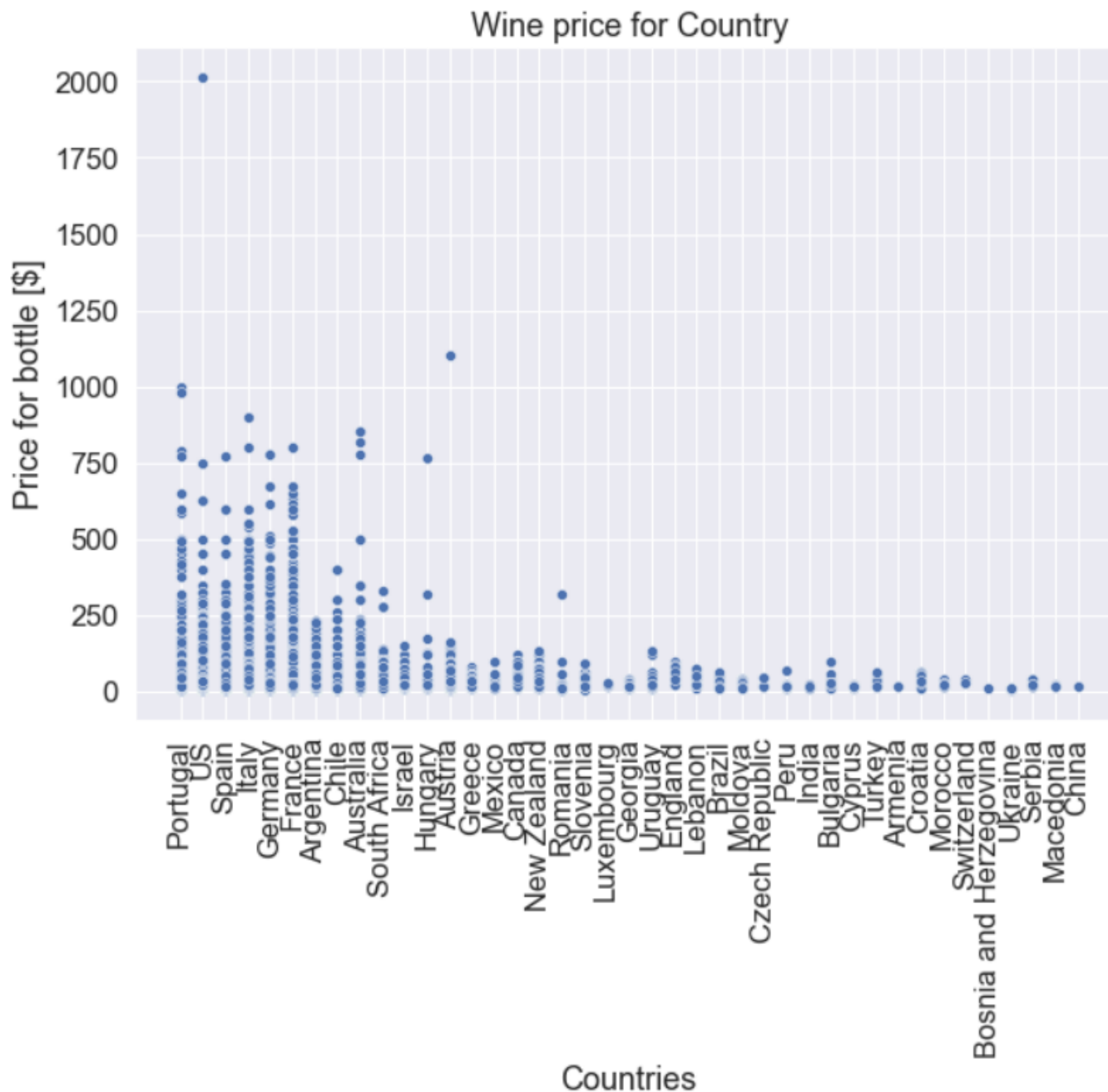
# Analisi di correlazione tra il prezzo ed il punteggio



In generale, si tende a pensare che più alto sia il prezzo e più alta sia la qualità del prodotto.

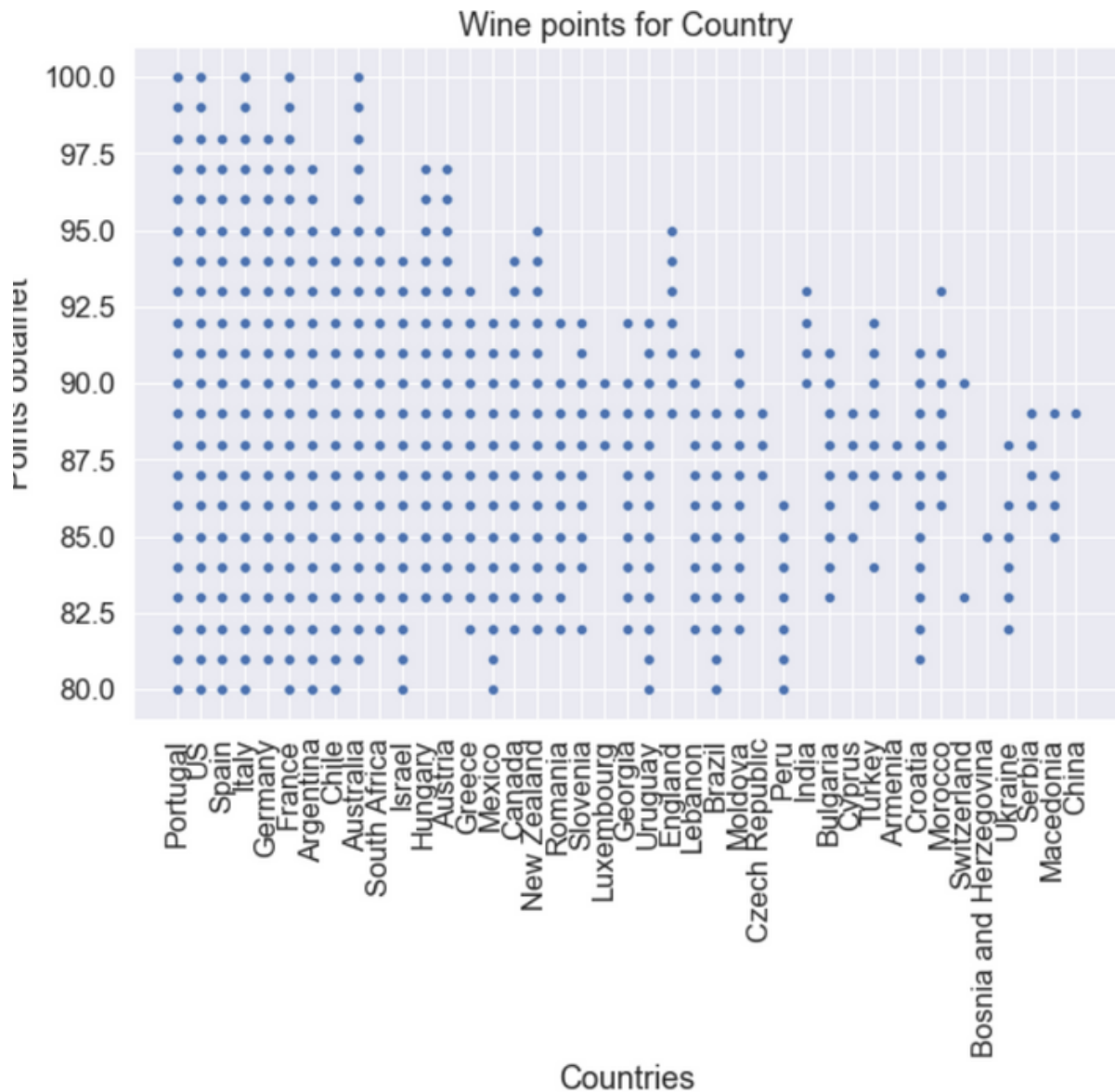
In questo caso, viene naturale chiedersi se ad un certo prezzo corrisponda un certo punteggio (prezzo alto=punteggio alto)?

Ho calcolato la matrice di correlazione che, però, ci dice che non c'è alcuna correlazione tra il prezzo ed il punteggio ricevuto.



## Analisi del prezzo per stato

Mi sarei aspettato di vedere i prezzi più alti in Italia e Francia; mentre, invece, come si vede i prezzi alti sono abbastanza diffusi in Europa ma, con mia grande sorpresa, il prezzo massimo è negli USA.



## Analisi del punteggio per stato

Non c'è un trend particolare sui punteggi, anche se si vede che diversi stati europei presentano tutta la fascia di punteggio 80-100

## Impostazione della strategia

Ho ipotizzato una strategia per un marketplace piccolo-medio che voglia rivolgersi a clienti che vogliono vini buoni, in una fascia di prezzo medio-alta. Per questo, sono andato a cercare i vini con un prezzo minimo di 50\$ ed un massimo di 500\$ che contemporaneamente avessero un rating maggiore di 95 punti.

I vini con queste caratteristiche sono 679 e si trovano principalmente in Europa. Ipotizzando un marketplace fisico in zona Milano, questo abbatte anche i costi di trasporto.



# Calcolo dell'investimento per il solo vino

679 diverse tipologie di vino diverse sono comunque tante; per diminuire il numero (e, quindi, lo spazio fisico nel marketplace) e per ridurre le spese di trasporto, ho scelto di selezionare solo vini in Italia, Francia, Spagna e Portogallo.

Ipotizzando di acquistare 2 bottiglie per ogni tipologia, ho calcolato il totale delle bottiglie da acquistare e l'investimento iniziale (per le sole bottiglie).

```
#total numbers of bottles
bottles = 2*wine.shape[0]

#initial investment (just bottles)
initial_investment = investment*2

print(f'the number of bottles to buy is: {bottles}')
print(f'the initial investment for only the wine bottles is of: {initial_investment}[$]')
```

```
the number of bottles to buy is: 426
the initial investment for only the wine bottles is of: 71926.0[$]
```

# Per vedere il progetto completo

Il progetto completo con tutto il codice si trova nella mia repository GitHub [qui](#).

