

Analisi vendite e fatturato negli anni 2016 - 2017 - 2018

Rendimento aziendale triennale

Report curato dal Team 1 del corso Data Specialist di Develhope

Membri del team



**Alessio
Rotelli**



**Christian
Buono**



**Gianluigi
Pedicini**

La situazione in breve

Un rapido sguardo agli argomenti trattati in questo report

- Considerazioni preliminari
- Analisi di vendite e fatturato nel triennio 2016 - 2018
- Analisi della produttività dei dipendenti
- Analisi degli ordini e degli sconti
- Criticità ed anomalie
- Soluzioni proposte
- Q&A, brainstorming e greetings



Punti salienti e aggiornamenti

Oltre 1.3 milioni di euro di fatturato totale nel triennio 2016-2018

21 paesi hanno acquistato prodotti dalla nostra azienda

Business attivo sia in Europa che America

Tra i paesi clienti dell'azienda, notiamo che gli Stati Uniti, la Germania e l'Austria risultano essere i top 3 Customers.

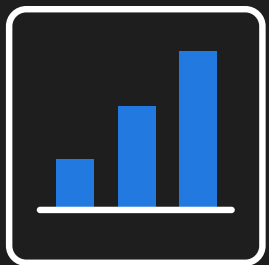
Focus sulla grande distribuzione alimentare in Occidente

Oltre 70 tipi di prodotti alimentari attraverso 8 distinte categorie vengono distribuiti nell'emisfero occidentale.



Le nostre analisi si baseranno su un anno completo (2017)
e due anni per i quali sono stati raccolti dati parziali (2016, 2018)

Fatturati registrati



Periodo di riferimento : 4 Luglio 2016 - 6 Maggio 2018

€ 226.299

Periodo di riferimento:
Dal 4 luglio 2016
Al 31 dicembre 2016

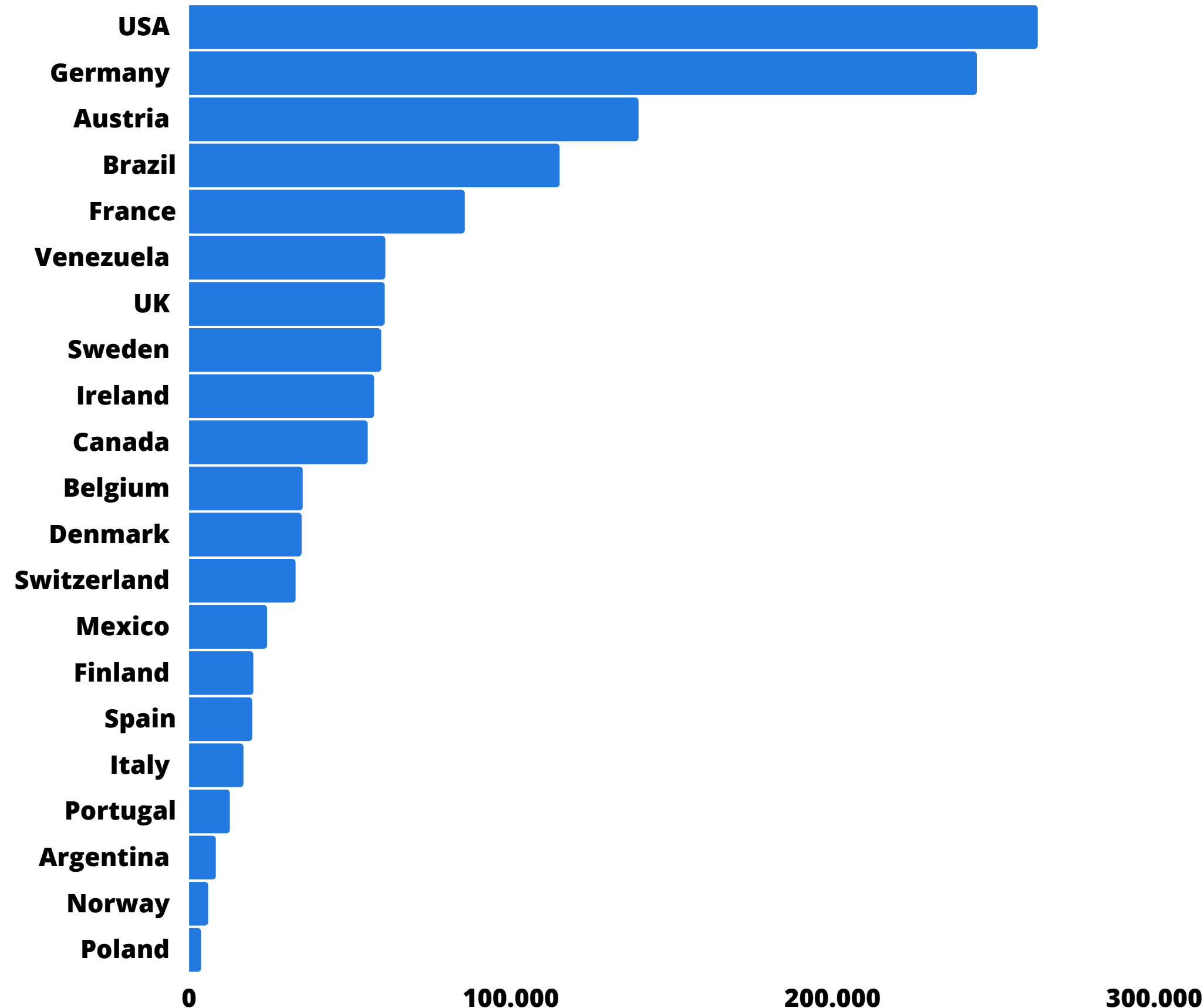
€ 658.389

Il periodo di riferimento prende in considerazione l'intero 2017.
Considerando solo il periodo luglio-dicembre come nel 2016 l'azienda ha registrato un aumento di fatturato lordo del 56.44%

€ 469.771

Periodo di riferimento:
Dal 1 gennaio 2018
Al 6 maggio 2018.
Confrontando con il rispettivo periodo nel 2017 l'azienda ha registrato un aumento di fatturato del 119.78%

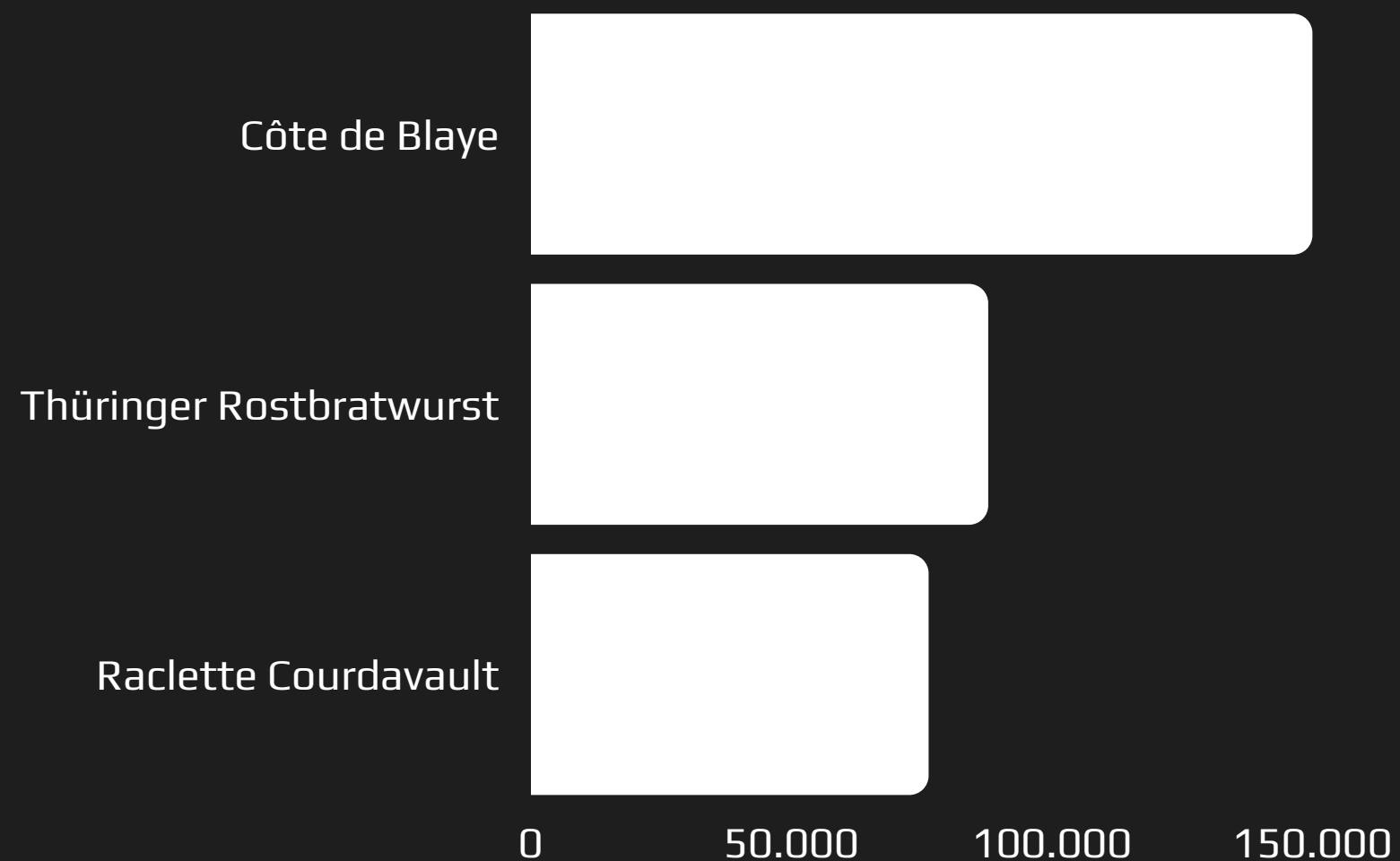
Fatturato triennale per paese



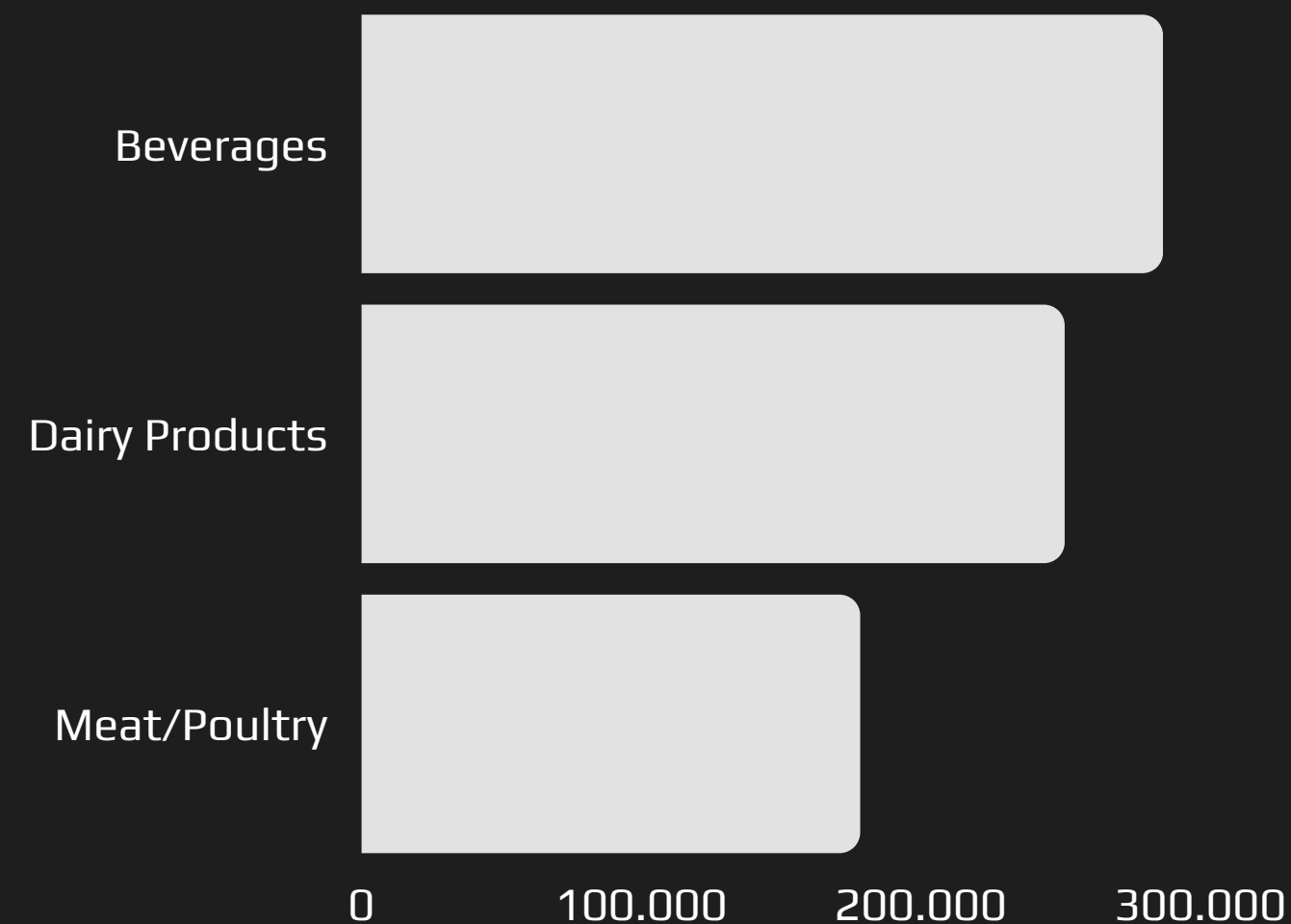
Notiamo che...

**L'84.30% del fatturato
deriva dai primi dieci paesi,
di cui i primi cinque
detengono il 62.62% delle
vendite totali .**

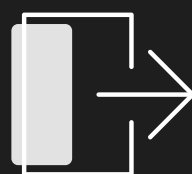
Uno sguardo ai prodotti



Top 3 selling products

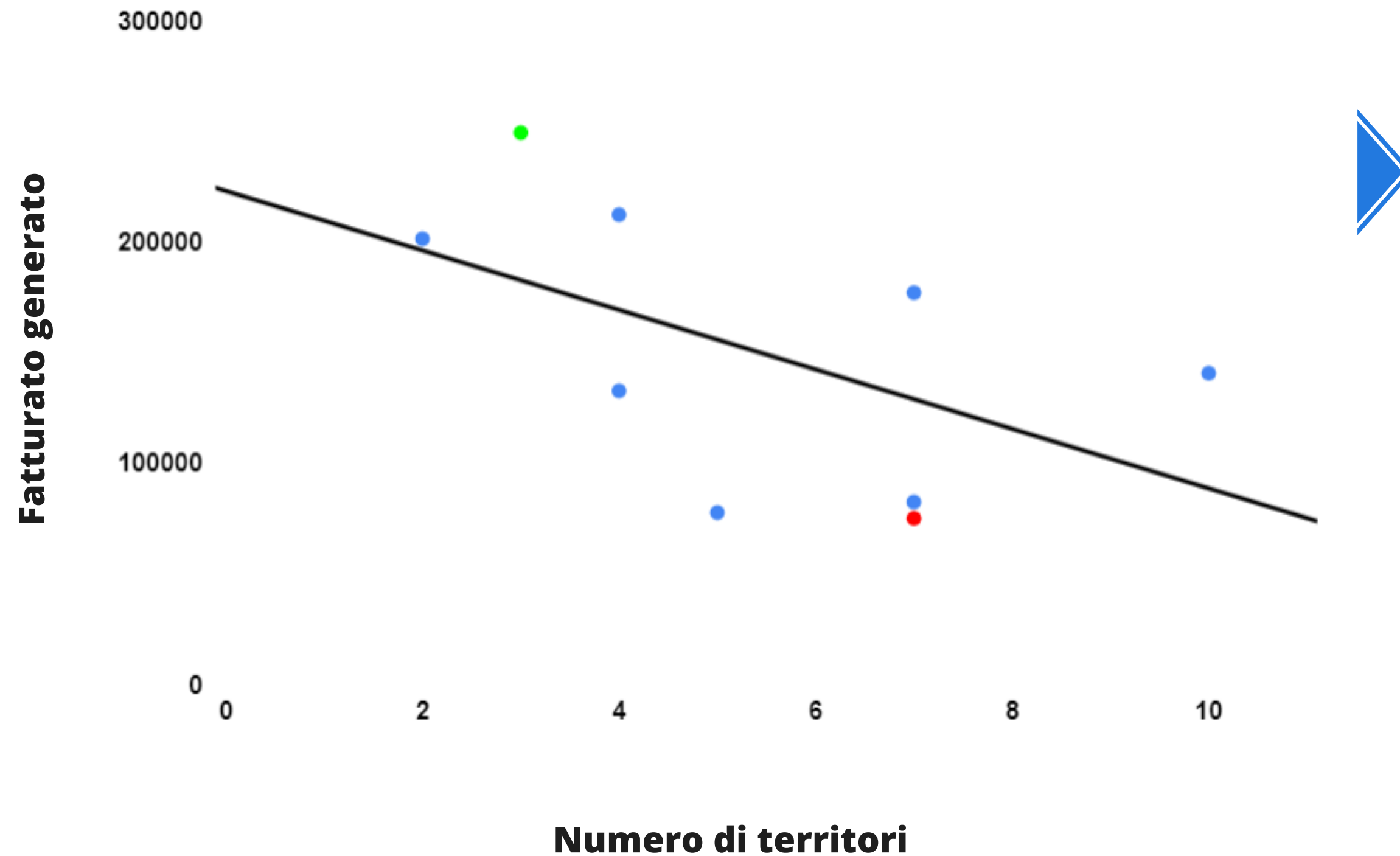


Top 3 selling categories



In base al fatturato generato nel triennio

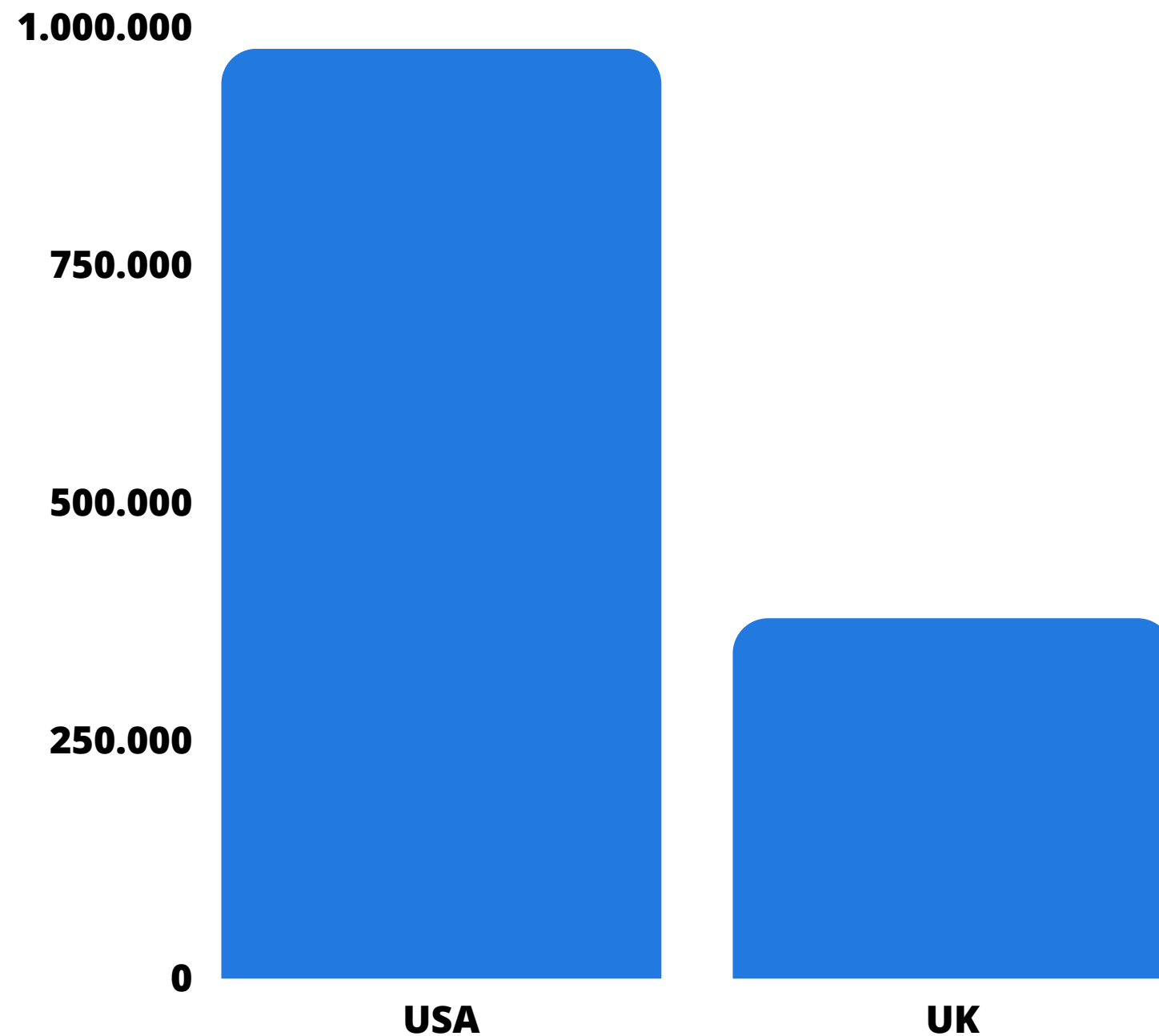
Produttività dei dipendenti



Notiamo che...

**da questa prima analisi
sembrerebbe che i
dipendenti che sono
responsabili di un minor
numero di territori
generino un fatturato
maggiore.**

Performance dipendenti in termini di fatturato



Notiamo che...

**i dipendenti USA generano
un fatturato circa due volte
e mezzo superiore rispetto
a quelli UK**

Approfondimento sui dipendenti

Un'analisi più approfondita dei dati sui dipendenti ci ha permesso di notare ulteriori informazioni rilevanti, in particolare:

DUE figure presenti **SOLO** negli USA



Vice President, Sales



Inside Sales Coordinator



Età media dipendenti USA maggiore di circa 10 anni rispetto ad UK

Report sugli ordini


Paesi a bassa vendita:

Fatturato generato < 20% Fatturato Max

Paesi ad alta vendita:

Fatturato generato > 50% Fatturato Max



	Status Ordine: ON TIME	Status Ordine: DELAYED	% ordini in ritardo
Evasione ordini Paesi a bassa vendita	135	57	42.22
Evasione ordini Paesi ad alta vendita	264	13	4.92



Fatturato Max = Massimo tra i fatturati di tutti i Paesi

Report sugli sconti


Paesi a bassa vendita:

Fatturato generato < 20% Fatturato Max

Paesi ad alta vendita:

Fatturato generato > 50% Fatturato Max



	% sconto <u>medio</u>
Paesi a bassa vendita	4.47
Paesi ad alta vendita	6.77



Fatturato Max = Massimo tra i fatturati di tutti i Paesi

Conclusioni

- Migliorare l'organigramma aziendale regionale (UK, USA) con una più equa distribuzione di figure chiave.
- Data la sensibile differenza tra le percentuali di ordini in ritardo tra i paesi ad alta e bassa vendita, un miglioramento della rete logistica e dell'infrastruttura potrebbe portare a benefici nelle vendite.
- Per aumentare i profitti nelle paesi a bassa vendita, si potrebbe realizzare una campagna per l'incremento della scontistica sui prodotti.

Avete delle domande?

Contattateci in qualsiasi momento!



[LinkedIn di Christian Buono](#)



[LinkedIn di Gianluigi Pedicini](#)



[LinkedIn di Alessio Rotelli](#)