

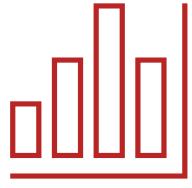
CASE STUDY

Il progetto parte dalla pulizia e trasformazione dei dati, al fine di creare un report con Google Looker Studio in grado di esaminare, rispettando l'analisi dei requisiti, gli aspetti legati agli obiettivi dell'azienda.

In questo particolare caso studio l'azienda si occupa della vendita di Auto e Moto sul territorio italiano.

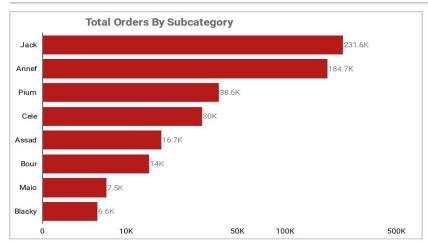
Link al report:

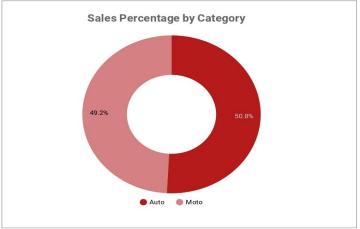
https://lookerstudio.google.com/s/uNidvKnKEuE

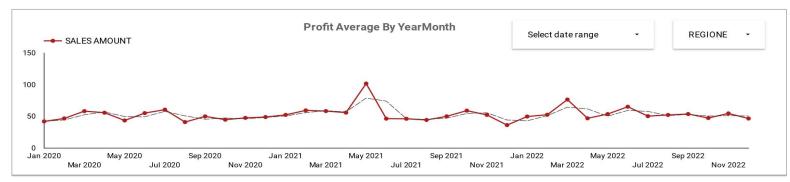


Page 1.









Nella *pag 1*. del report, l'analisi presenta un quadro generale degli obiettivi, delle vendite e dei profitti dell'azienda AMotors.

In alto a destra possiamo vedere il profitto attuale totale, con gli obiettivi finali dei Venditori e delle Regioni, e la quantità totale dei prodotti venduti. Nel grafico a barre vengono visualizzati gli ordini totali suddivisi per sottocategorie e nel grafico a torta la percentuale di vendite per categoria.

Nel grafico timeline viene visualizzato il profitto medio mese-anno con la possibilità di personalizzare il range temporale e selezionare la Regione.

Nella *pag*.2 del report, l'analisi si focalizza sui Venditori. In alto a destra si ha la possibilità di selezionare il singolo Venditore e il range temporale.

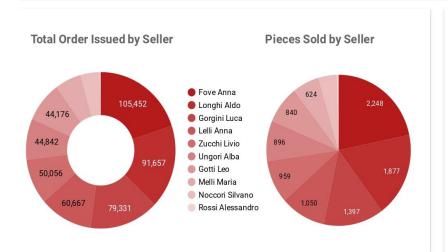
I due grafici a torta rappresentano gli ordini totali emessi (sinistra) e i prodotti totali venduti (destra) dal singolo Venditore.

La tabella a sinistra presenta una panoramica dei profitti raggiunti dai Venditori e degli obiettivi da raggiungere. Il grafico in basso mostra il profitto medio mese-anno di ogni Venditore.

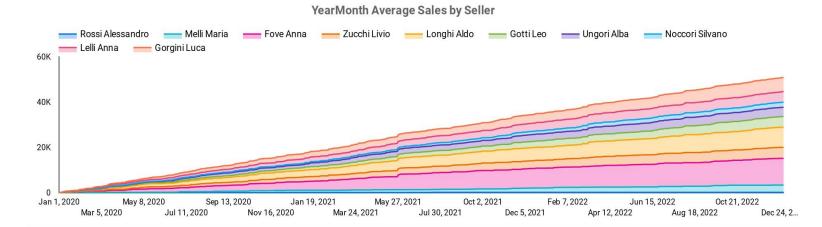




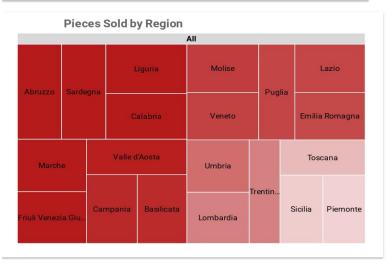
Select date range • VENDITORE •

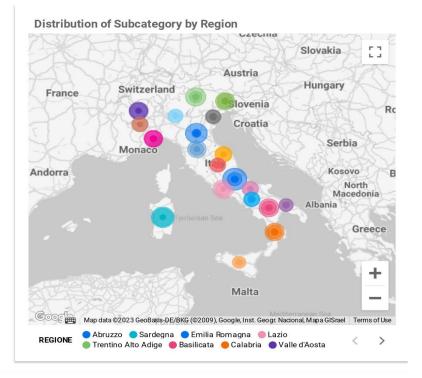


	VENDITORE	SALES AMOUNT +	OBIETTIVO
1.	Fove Anna	12.2K	4M
2.	Longhi Aldo	9.8K	2.6M
3.	Gorgini Luca	6.4K	1.9M
4.	Zucchi Livio	5.1K	910K
5.	Lelli Anna	5.1K	672K
6.	Gotti Leo	4.8K	279K
7.	Ungori Alba	4.2K	328K
8.	Melli Maria	3.4K	55K
9.	Noccori Silvano	2.3K	450K
1	Rossi Alessandro	205	15K 1-10/10 < >



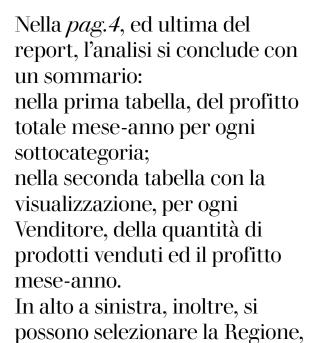






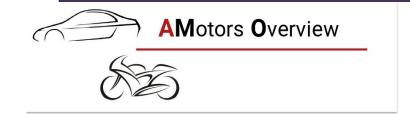
SalesAmount based on Target by Region REGIONE SALES AMOUNT OBIETTIVO 1. Puglia 2.7K 12.3M 2. Piemonte 2.2K 3.2M 3. Molise 2.6K 4.5M 4. Marche 3.1K 5.5M 5. Lombardia 2.6K 3.8M 6. Liguria 3K 5.8M 7. Lazio 2.5K 4.2M

Nella *pag.3* del report, invece, l'analisi è focalizzata sulle Regioni. In alto a destra è possibile selezionare la Regione. Nel grafico a quadri si possono visualizzare i prodotti venduti per ogni singola Regione. La mappa mostra la distribuzione dei prodotti in ogni Regione suddivisi per sottocategorie. La tabella in basso presenta il profitto ottenuto da ogni Regione e l'obiettivo da raggiungere.



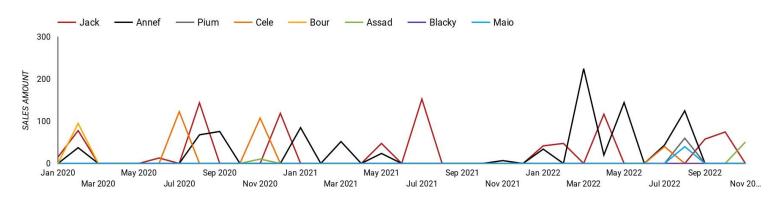
il Venditore e la sottocategoria

per avere un quadro più dettagliato del singolo.



REGIONE - VENDITORE - SUBCATEGORY -

YearMonth Total Profit by Subcategory



	VENDITORE		Jack SALES A		Annef SALES A	QUANTIT	Pium SALES A	QUANTIT	Cele SALES A	QUANTIT	Bour SALES
DATA (Year M		QUANTITA'		QUANTIT							
Jan 2020	Longhi Aldo	13	52.2	22	143	19	64.6	15	75		
	Fove Anna	29	151.3	19	152						
	Lelli Anna	6	47.3	19	72.6						
	Gotti Leo	3	15	5	17	20	100				
	Zucchi Livio	3	15							20	
	Noccori Silv	20	68								
	Melli Maria									19	
Grand total		4.3K	22.5K	3.8K	18.7K	668	3.8K	509	2.8K	390	



GRAZIE.

Google site link: https://sites.google.com/view/idaf-grillo-portfolio-site/home