

# Analisi Dati Storici e Previsioni Google Ads - Yellow Scapece

## Executive Summary

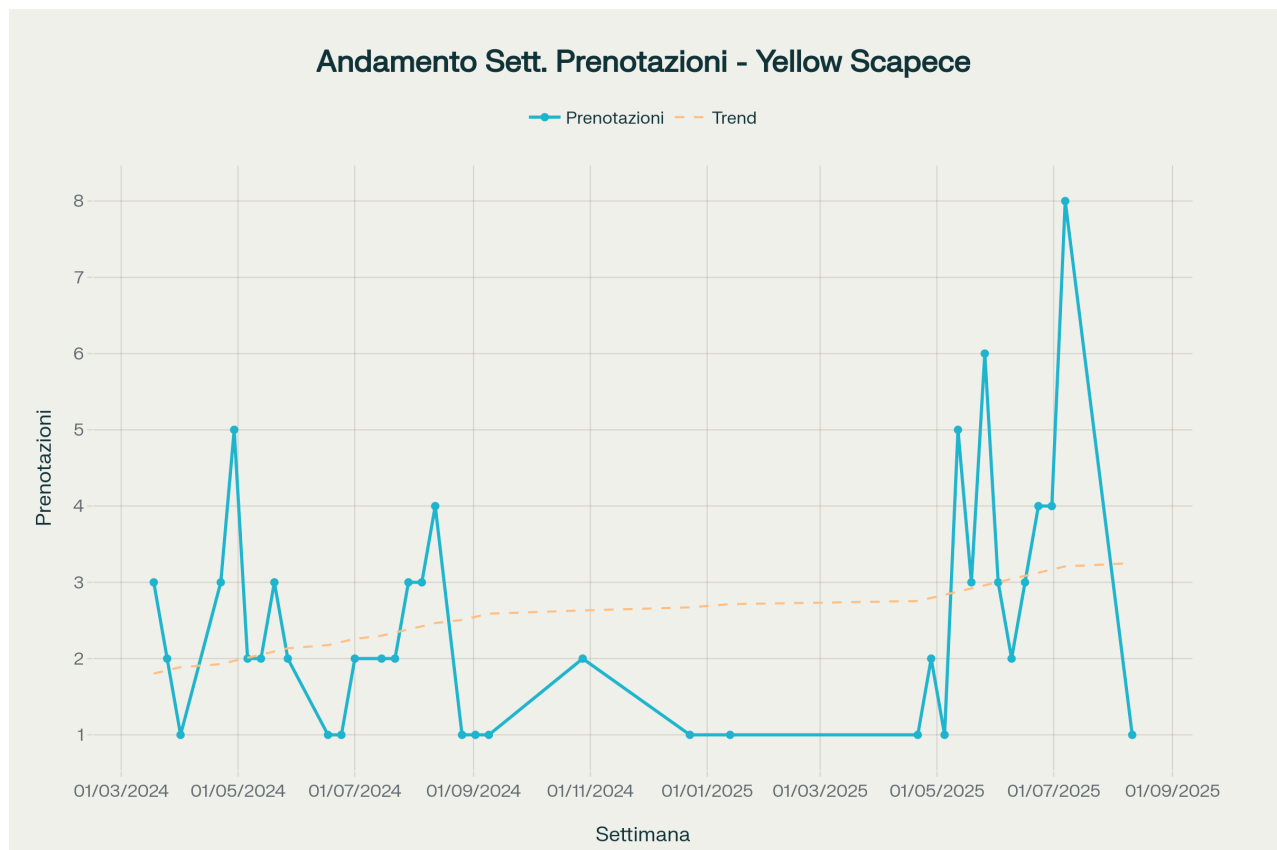
L'analisi dei dati storici di prenotazioni di Yellow Scapece dal marzo 2024 ad agosto 2025 rivela **pattern stagionali distintivi** con un picco significativo nei mesi di maggio-luglio 2025. Le previsioni per la campagna Google Ads indicano un **potenziale ROI eccezionale** tra il 1.385% e il 2.127%, con un impatto stimato di **56-67 conversioni** nel periodo di campagna. La stagionalità emerge come fattore chiave, con **maggio come mese di punta** (29 prenotazioni) e un **trend crescente** evidente nel 2025.

## Analisi dei Dati Storici

### Panoramica Generale del Dataset

Il dataset comprende **115 prenotazioni totali** dal marzo 2024 ad agosto 2025, di cui **91 successful** (79,1%) e **24 cancellate** (20,9%). I dati mostrano una **forte stagionalità** con concentrazioni significative nei mesi estivi e primaverili.

## Trend Settimanali

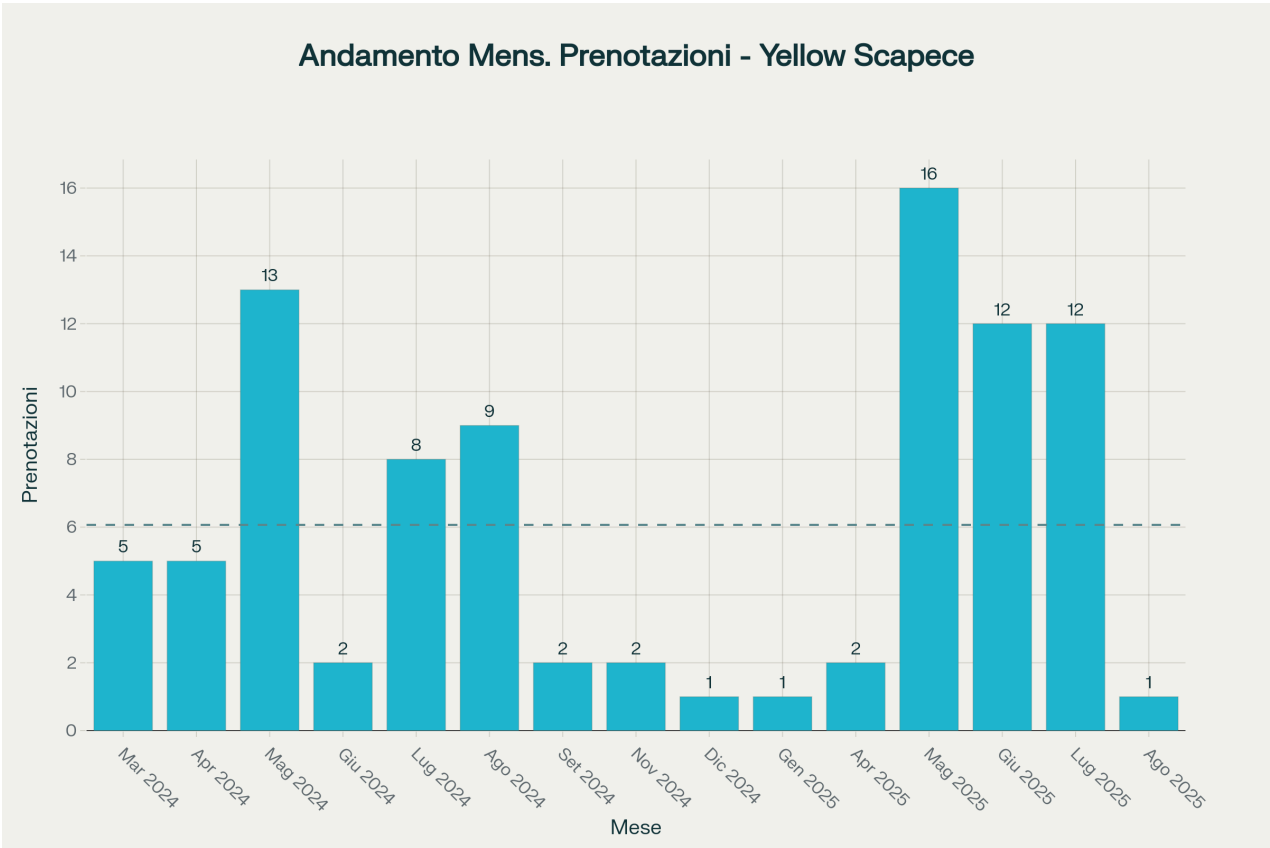


Andamento settimanale delle prenotazioni dal marzo 2024 ad agosto 2025 per il ristorante Yellow Scapece

L'analisi settimanale evidenzia un **andamento volatile** con picchi e valle distinti. Il grafico mostra:

- **Picco massimo:** 8 prenotazioni nella settimana del 7 luglio 2025
- **Trend crescente:** evidente accelerazione nel 2025 rispetto al 2024
- **Stagionalità marcata:** concentrazione nei mesi estivi con cali invernali

### Trend Mensili



Andamento mensile delle prenotazioni dal marzo 2024 ad agosto 2025 per il ristorante Yellow Scapece

L'analisi mensile conferma la **stagionalità pronunciata** con maggio 2025 come mese di punta (16 prenotazioni), seguito da giugno e luglio 2025 (12 prenotazioni ciascuno). La media mensile si attesta a 6,1 prenotazioni.

**Statistiche Descrittive**

**Metriche Settimanali**

Metrica	Valore
Media	2,46 prenotazioni
Mediana	2,00 prenotazioni
Deviazione Standard	1,63
Coefficiente di Variazione	66,1%
Minimo	1 prenotazione
Massimo	8 prenotazioni

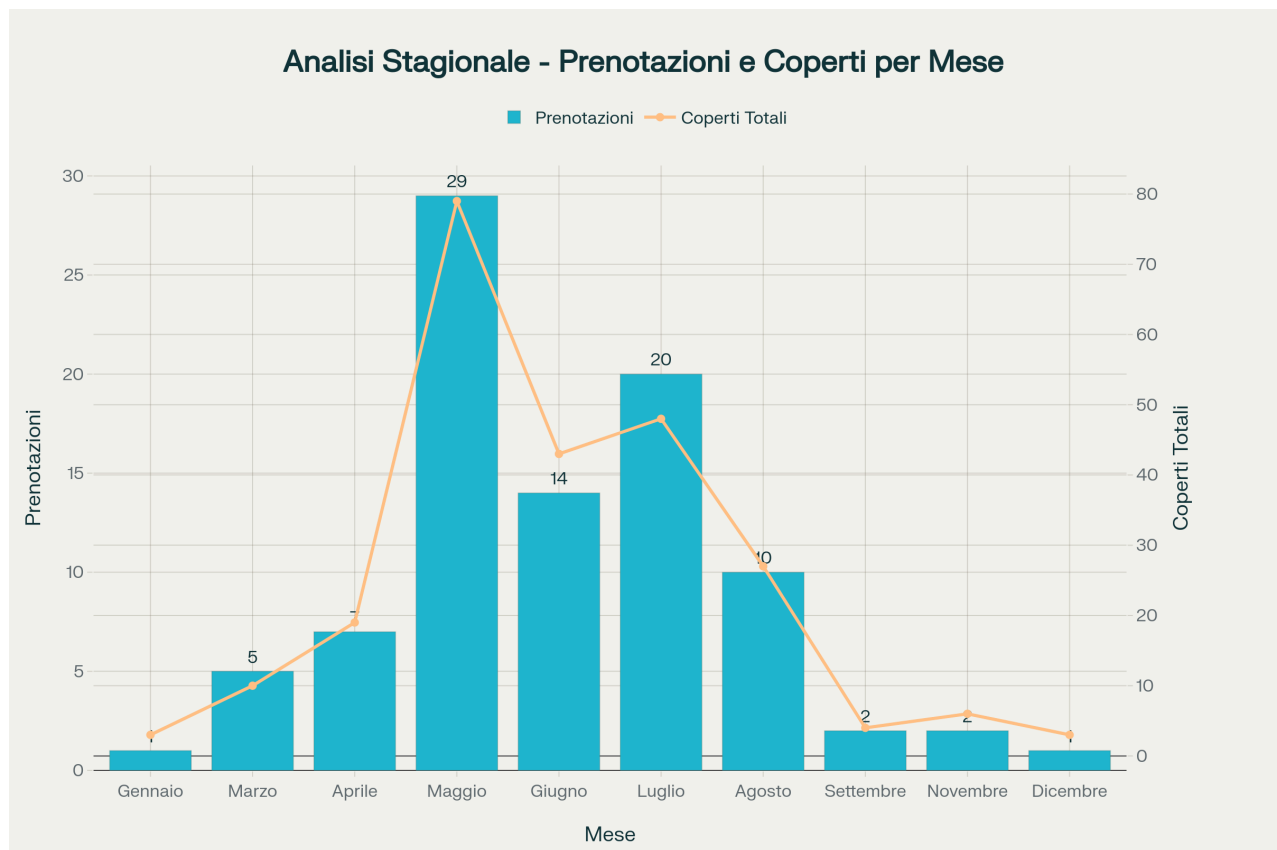
**Metriche Mensili**

Metrica	Valore
Media	6,07 prenotazioni
Mediana	5,00 prenotazioni
Deviazione Standard	5,18
Coefficiente di Variazione	85,3%
Minimo	1 prenotazione
Massimo	16 prenotazioni

**Metriche Cover per Prenotazione**

Metrica	Valore
Media	2,66 persone
Mediana	2,00 persone
Deviazione Standard	1,21
Coefficiente di Variazione	45,6%
Minimo	1 persona
Massimo	9 persone

**Analisi Stagionale**



Analisi stagionale delle prenotazioni e dei coperti per mese al ristorante Yellow Scapece

L'analisi stagionale rivela **pattern chiari**:

- **Maggio**: mese di punta con 29 prenotazioni (79 coperti)
- **Giugno-Luglio**: stagione forte con 14 e 20 prenotazioni rispettivamente
- **Inverno**: periodo di bassa stagione (gennaio-marzo)
- **Agosto**: calo rispetto ai mesi precedenti (10 prenotazioni)

### Performance Stagionale per Mese

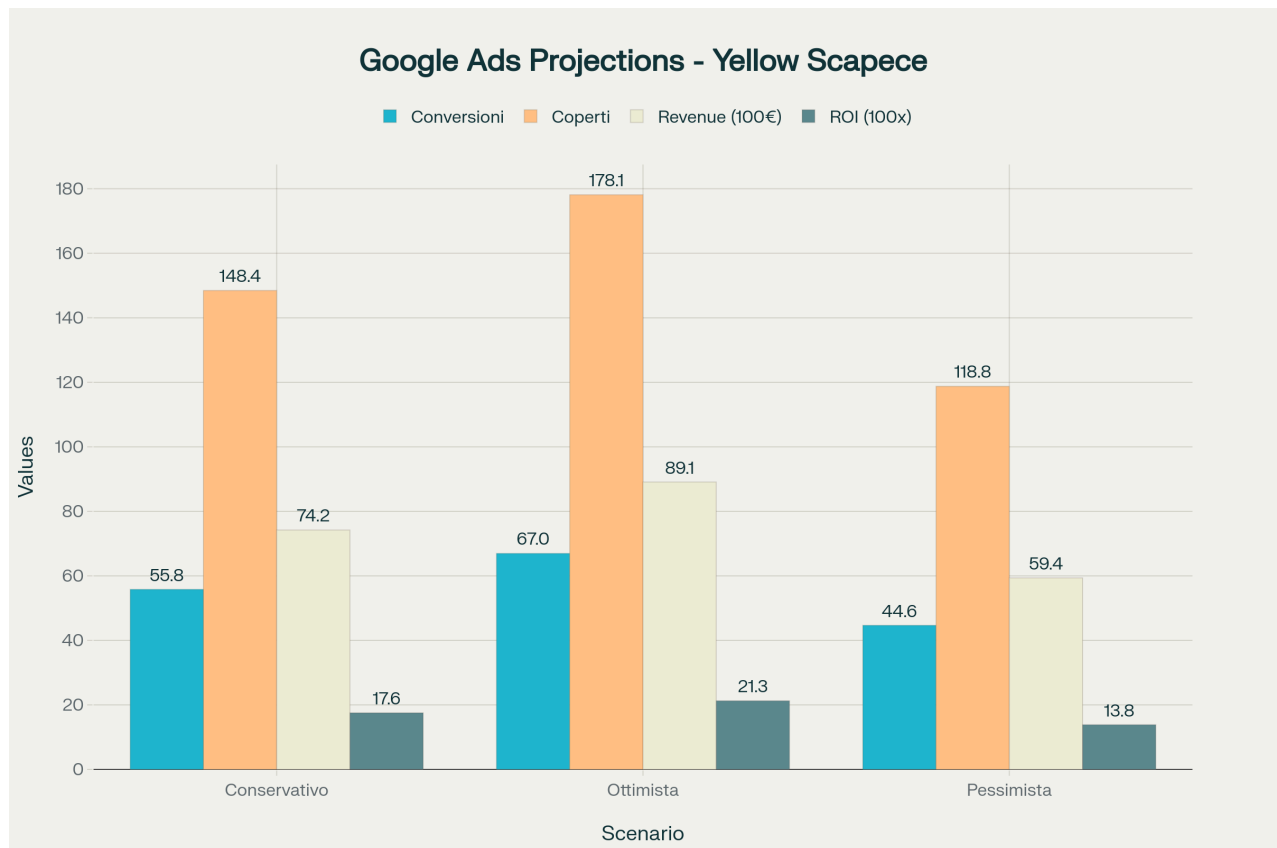
Mese	Prenotazioni	Coperti Totali	Media Coperti
Maggio	29	79	2,72
Luglio	20	48	2,40
Giugno	14	43	3,07
Agosto	10	27	2,70
Aprile	7	19	2,71

## Previsioni Campagna Google Ads

### Parametri di Campagna

- **Periodo:** 17 luglio - 31 agosto 2025 (46 giorni)
- **Budget totale:** €400
- **Spesa giornaliera:** €10
- **CPC attuale:** €0,62 (significativamente inferiore alla media del settore di €1,95)
- **Click totali previsti:** 640

### Proiezioni per Scenario



Proiezioni dell'impatto della campagna Google Ads per Yellow Scapece nei tre scenari previsti

### Scenario Conservativo (Conversion Rate 8,72%)

- **Conversioni:** 56
- **Coperti:** 148
- **Revenue:** €7.422
- **ROI:** 1.756%

## Scenario Ottimista (Conversion Rate 10,46%)

- **Conversioni:** 67
- **Coperti:** 178
- **Revenue:** €8.907
- **ROI:** 2.127%

## Scenario Pessimista (Conversion Rate 6,98%)

- **Conversioni:** 45
- **Coperti:** 119
- **Revenue:** €5.938
- **ROI:** 1.385%

## Timeline Settimanale della Campagna

La campagna si svilupperà in 7 settimane con un **andamento consistente**:

- **Settimane 1-6:** €70 di budget, 112 click, ~10 conversioni per settimana
- **Settimana 7:** €40 di budget (parziale), 64 click, ~6 conversioni

## Confronto con Performance Storica

### Impatto Previsto vs Dati Storici

La campagna Google Ads rappresenterebbe un **incremento drammatico**:

- **Incremento vs media storica:** +920% (scenario conservativo)
- **Incremento vs luglio-agosto 2025:** +760% (scenario conservativo)
- **Equivalente a:** 9 mesi di attività normale concentrati in 6 settimane

## Analisi del CPC e Performance

Il **CPC attuale di €0,62** è significativamente inferiore alla media del settore (€1,95), indicando:

- **Targeting efficace** o mercato locale meno competitivo
- **Opportunità di scaling** con budget maggiori
- **Efficienza della campagna** già ottimale

## Raccomandazioni Strategiche

## 1. Gestione della Capacità Operativa

Considerando l'incremento previsto del 900%+, è cruciale:

- **Valutare la capacità di servizio** per 10+ prenotazioni aggiuntive a settimana
- **Pianificare il personale** per i picchi previsti
- **Ottimizzare i processi** di prenotazione e servizio

## 2. Ottimizzazione della Campagna

- **Monitoring continuo** del conversion rate per identificare deviazioni
- **A/B testing** su creatività e targeting per migliorare le performance
- **Analisi geografica** per ottimizzare il raggio di targeting

## 3. Misurazione e Tracking

- **Implementare tracking avanzato** per correlazione clicks-prenotazioni
- **Monitorare il customer acquisition cost** effettivo
- **Valutare l'incremento del tasso di cancellazione** dovuto al volume maggiore

## 4. Strategia di Lungo Termine

- **Reinvestire parte del ROI** in campagne future
- **Diversificare i canali** oltre Google Ads
- **Costruire una base clienti** per ridurre la dipendenza dalla pubblicità

## Conclusioni

L'analisi rivela un **business con forte stagionalità** ma con **trend di crescita** nel 2025. La campagna Google Ads presenta un **potenziale ROI eccezionale** grazie al CPC competitivo e al conversion rate settoriale favorevole.

Il **rischio principale** è operativo: la capacità di gestire un incremento del 900%+ nelle prenotazioni mantenendo la qualità del servizio. Si raccomanda un **approccio graduale** con monitoraggio continuo e adattamenti in tempo reale.

Con un ticket medio di €50 e costi pubblicitari contenuti, Yellow Scapece è posizionato per una **crescita significativa** nel breve termine, con l'opportunità di trasformare questo impulso in una base clienti stabile per il futuro.