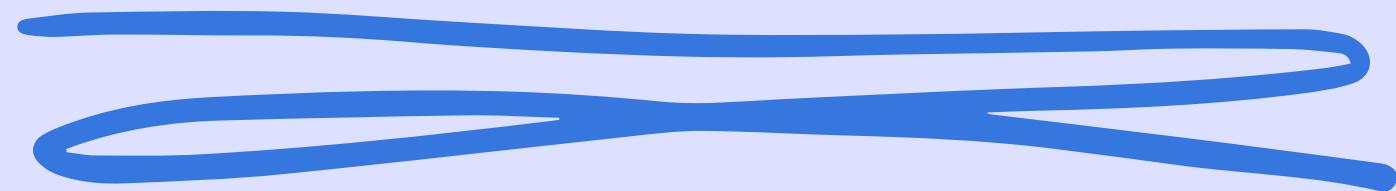


MovieNow:



Analisi di

Mercato



Team:

Di Maio Viviana

D'Ubaldi Federico

Ferrara Cataldo

Ponzo Giuseppe



Indice



- Introduzione
- Analisi geografica
- Analisi demografica
- Analisi temporale
- Approfondimento su film e utenti condivisi
- Conclusioni
- Spunti per strategie future



Introduzione

Obiettivi:

- individuare gli Stati col maggior guadagno e numero di clienti;
- capire se quest'ultimi sono ricorrenti/occasionali, ogni quanto noleggiavano e quale *gender* prevale;
- analizzare andamento delle iscrizioni e ricavi nel tempo;
- identificare i film più redditizi e quelli con clienti in comune.

Database:

MovieNow

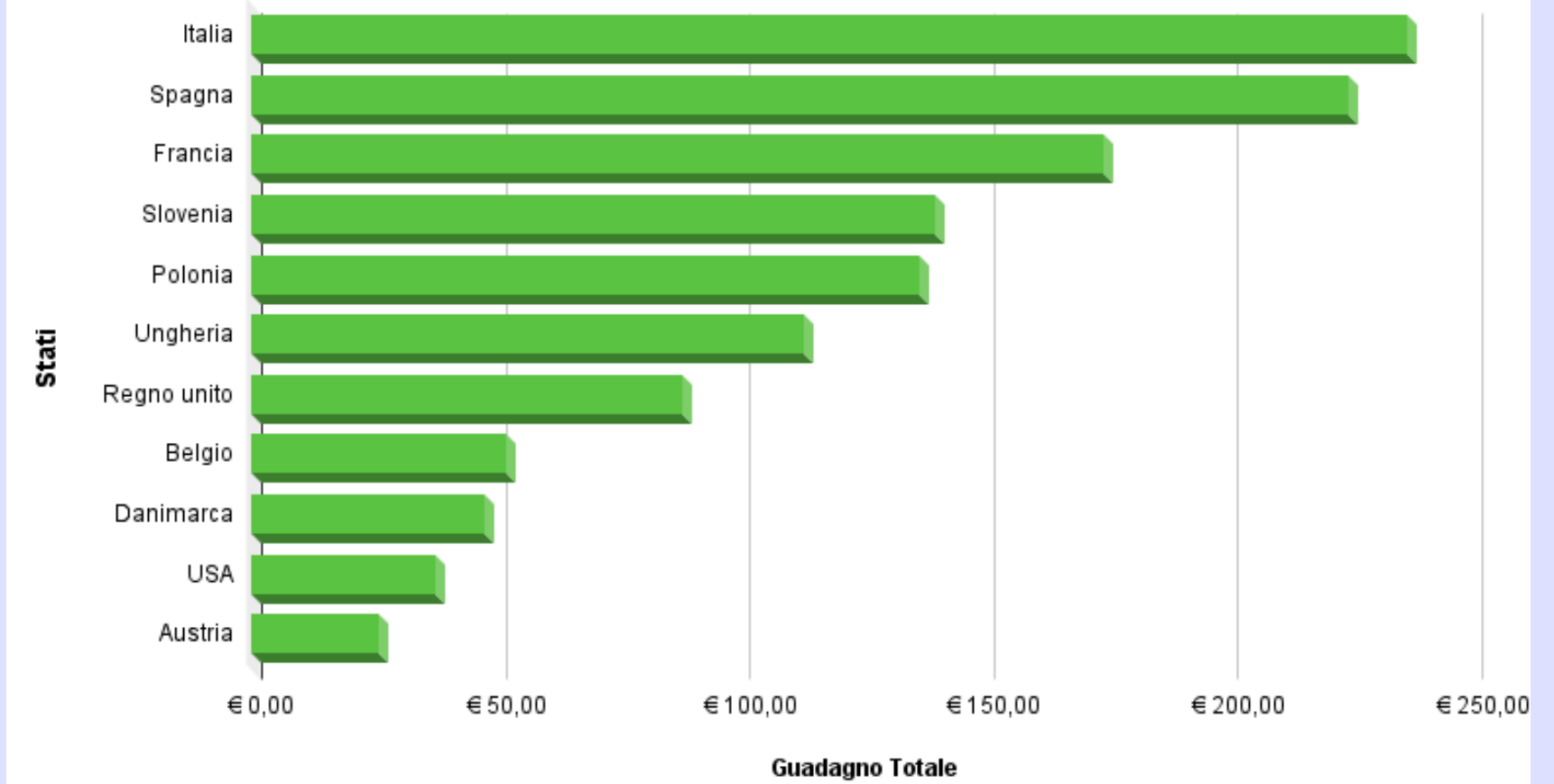
Strumenti utilizzati:

- SQLite per interrogare, pulire e aggregare i dati;
- Google Sheets per creare grafici e tabelle riepilogative.

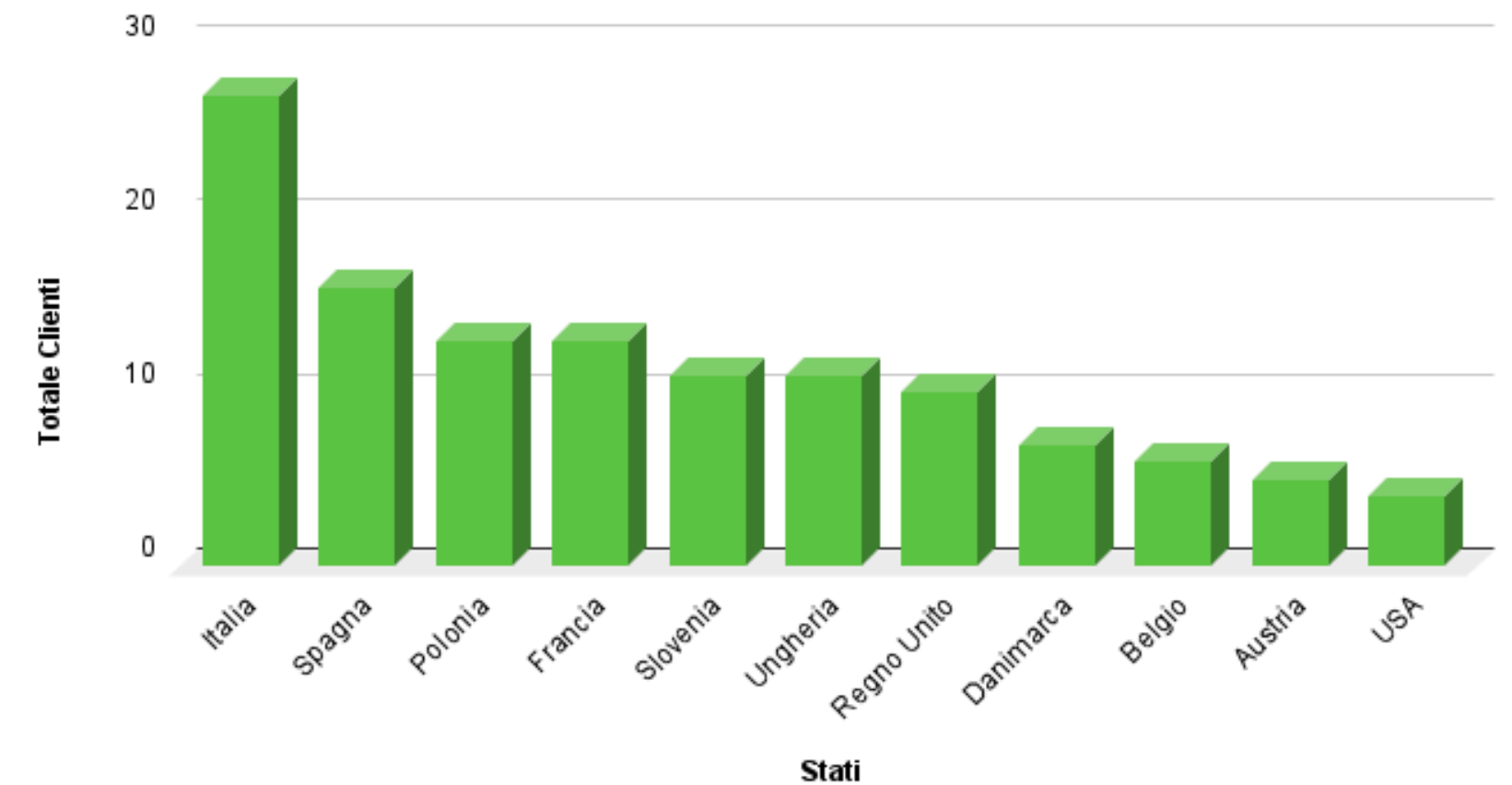
Guadagno per Stato

- In che Stato vi sono più guadagni?
- In che Stato vi sono più clienti totali?

Totale guadagno per Stato

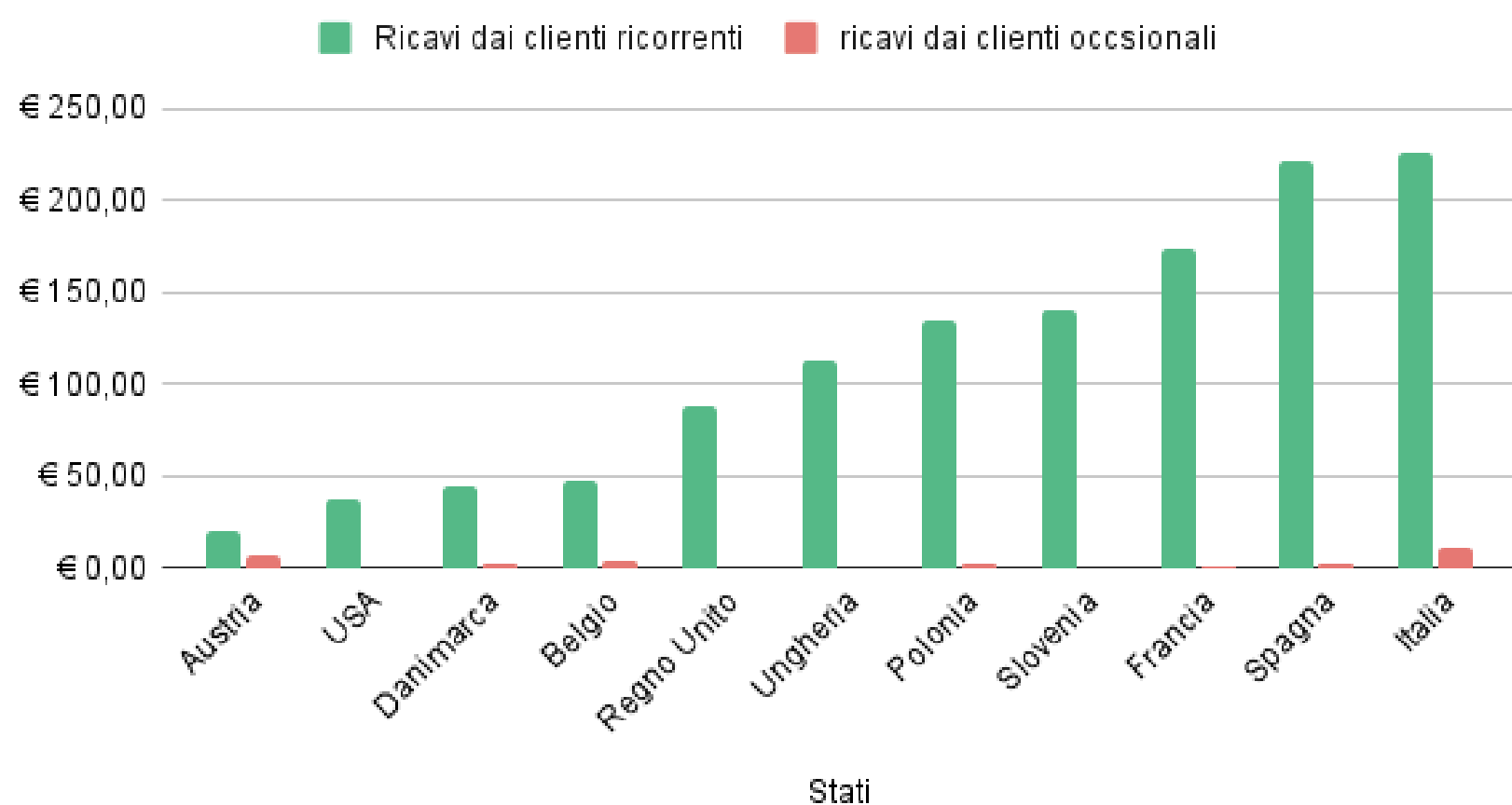


Totale Clienti per Stato



Valore clienti

Ricavi dai clienti ricorrenti e clienti occasionali



Suddivisione clienti



Rispetto al totale dei clienti, circa l'82% sono ricorrenti.

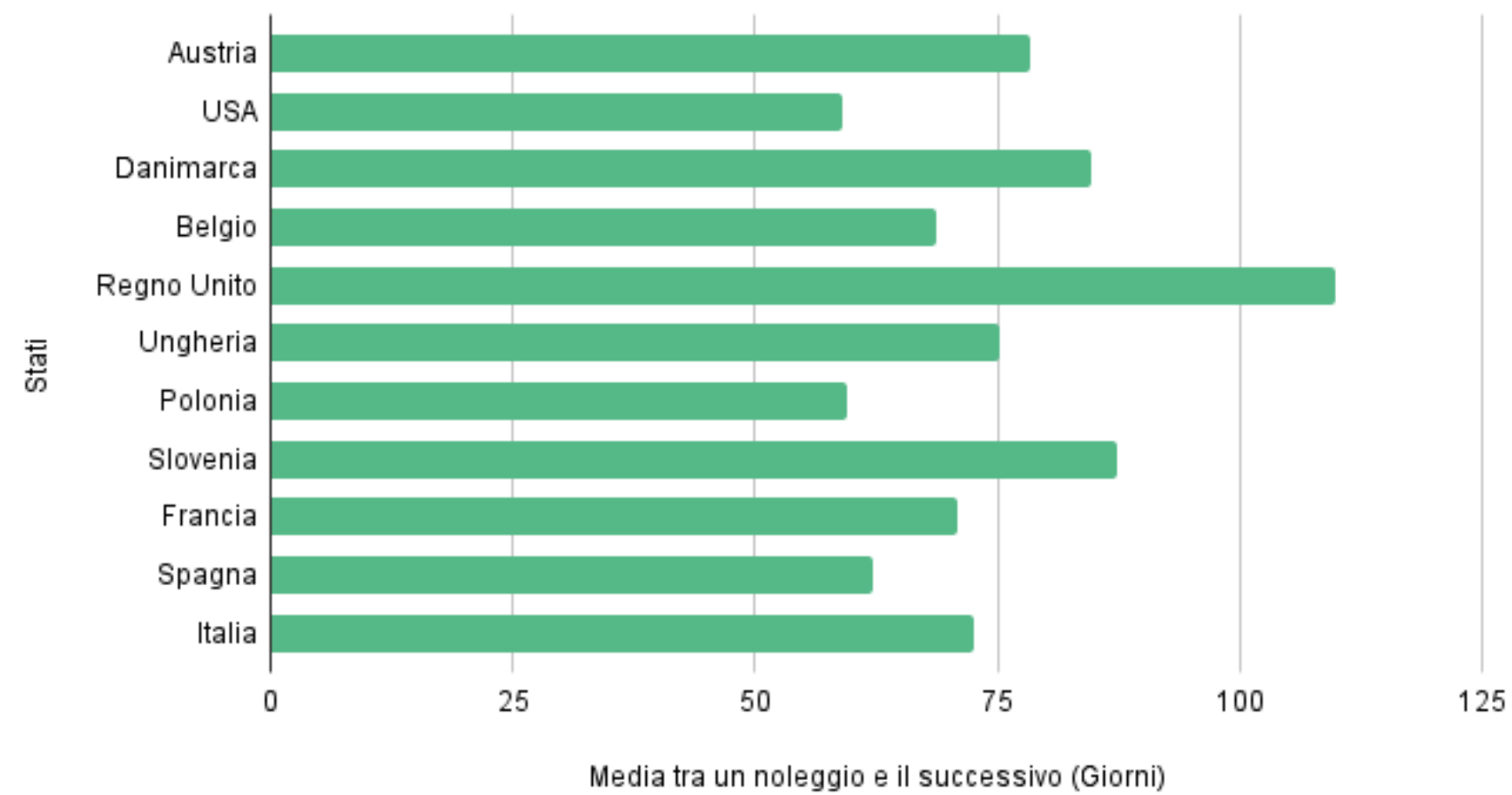
Il guadagno ottenuto dai clienti ricorrenti è stato € 1.244,36 mentre quello dai clienti occasionali è stato € 32,16.

I clienti ricorrenti ricoprono, quindi, il 97,48% del guadagno totale.

Clienti più attivi

- Ogni quanto vengono noleggiati i film per un determinato Stato?
- I clienti “valgono” tutti allo stesso modo?

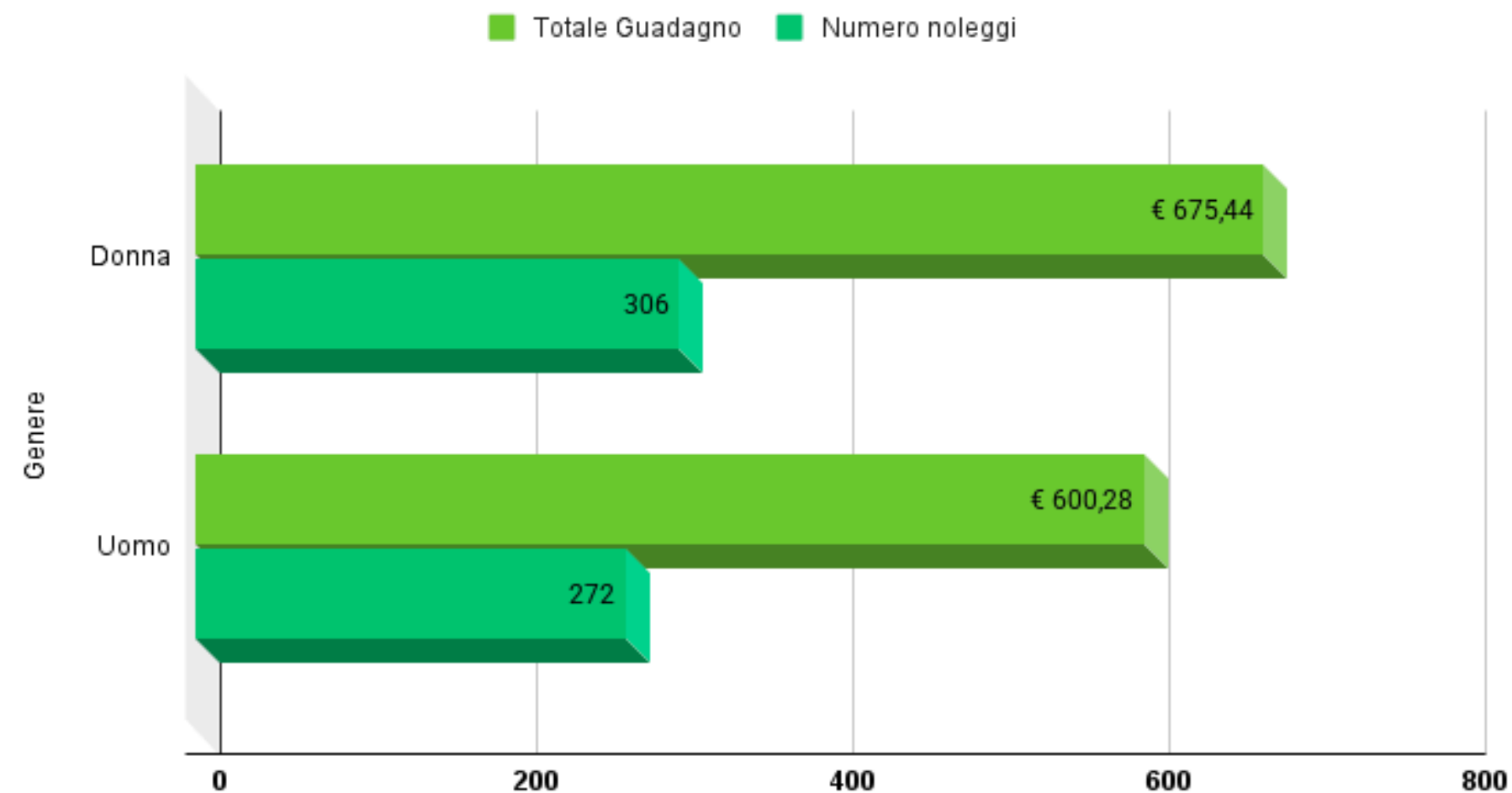
Media di giorni tra un noleggio e il successivo



Stati	Valore procapite cliente	Numero noleggi
Spagna	€ 14,03	101
Francia	€ 13,42	80
Slovenia	€ 12,70	65
Polonia	€ 10,54	60
Ungheria	€ 10,25	51
USA	€ 9,41	16
Regno Unito	€ 8,81	41
Italia	€ 8,76	105
Belgio	€ 8,66	24
Danimarca	€ 6,85	23
Austria	€ 5,16	12



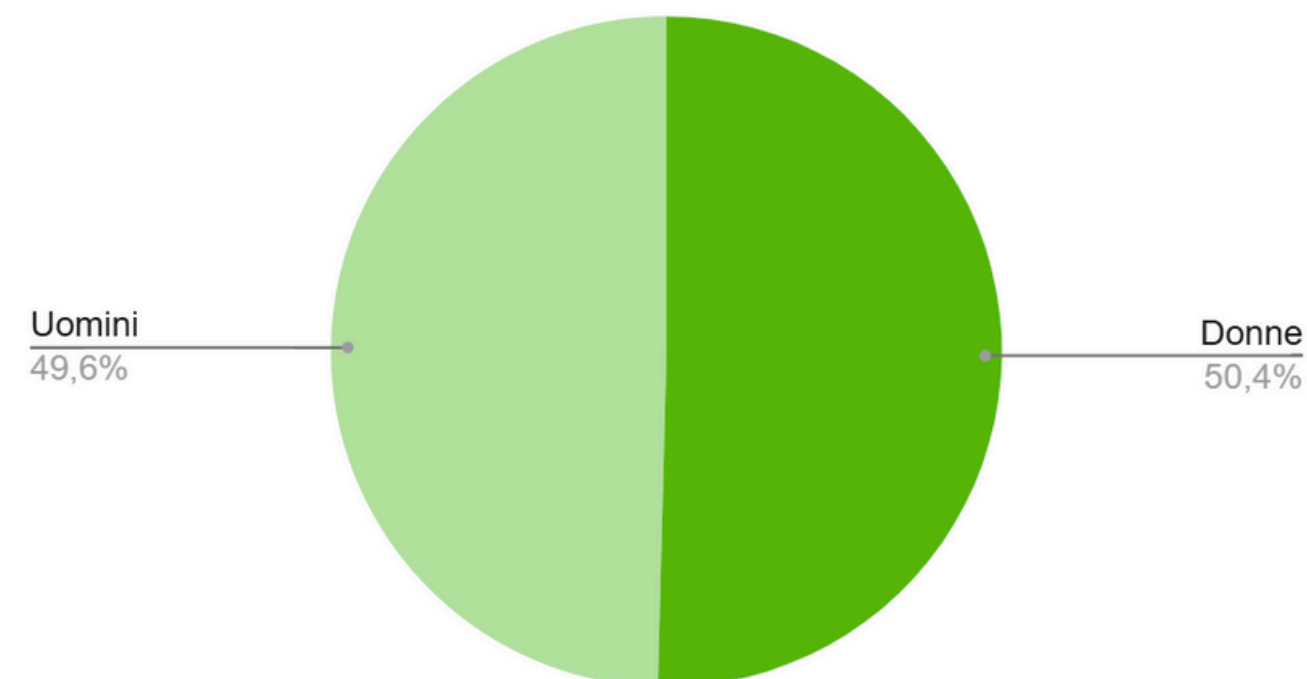
Guadagno per genere e numero di noleggi



Guadagni per gender

- Qual è il numero di clienti per *gender*?
- Qual è il *gender* che effettua più noleggi?

Totale clienti





Conclusioni analisi geografica e demografica

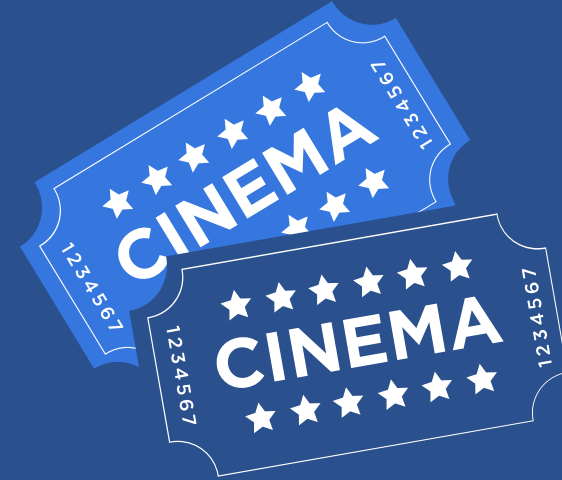
- La maggior parte dei clienti torna a noleggiare di nuovo;
- i ricavi dipendono principalmente dai clienti ricorrenti;
- i clienti della Slovenia, Francia e Spagna tendono ad essere più profittevoli rispetto ad altri.

Queto perché i clienti provenienti da questi tre Stati sono quelli che hanno:

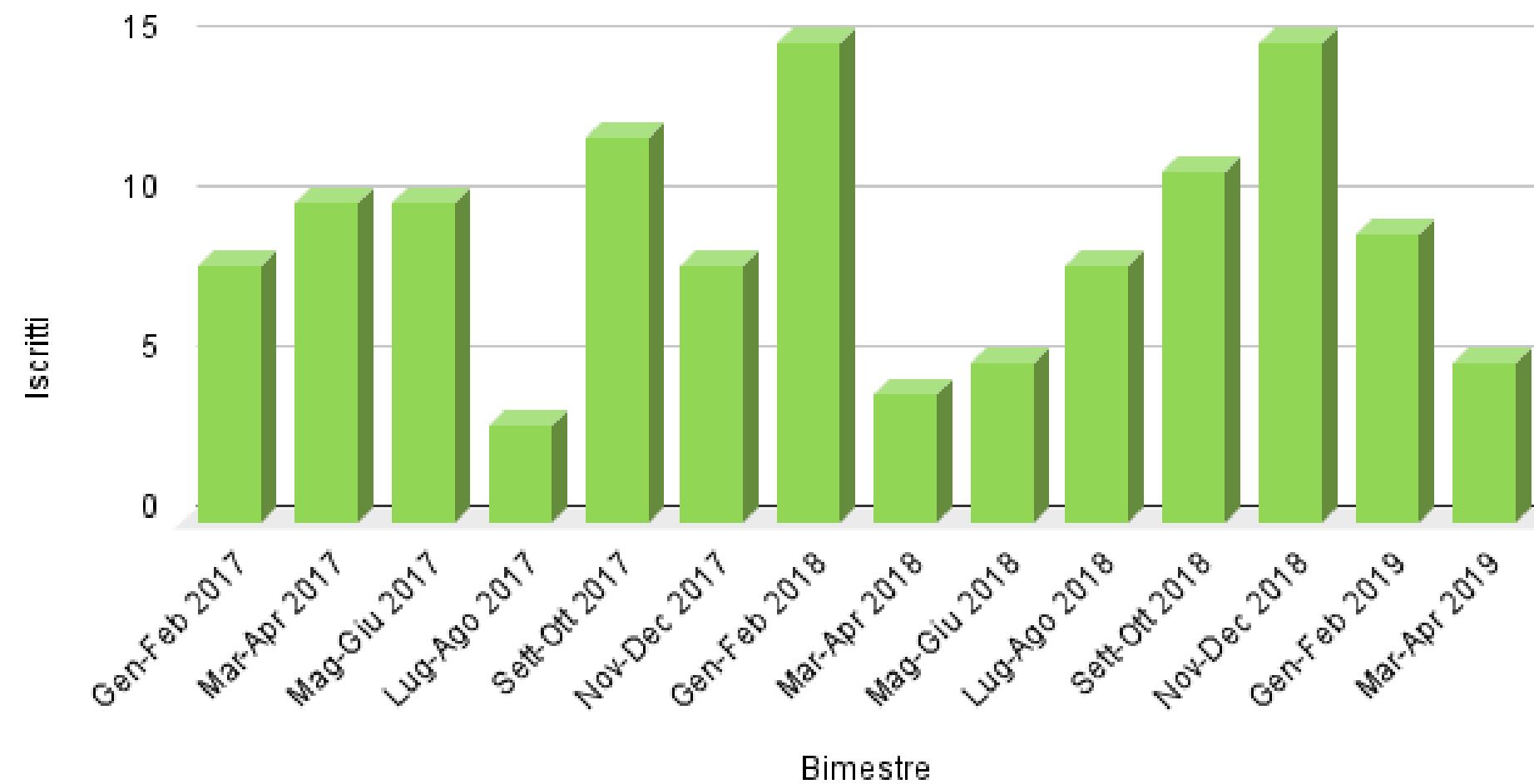
- il tasso più alto di fidelità;
- il minor tempo tra un noleggio e il successivo
- e un valore pro capite più alto.

Iscrizioni mensili

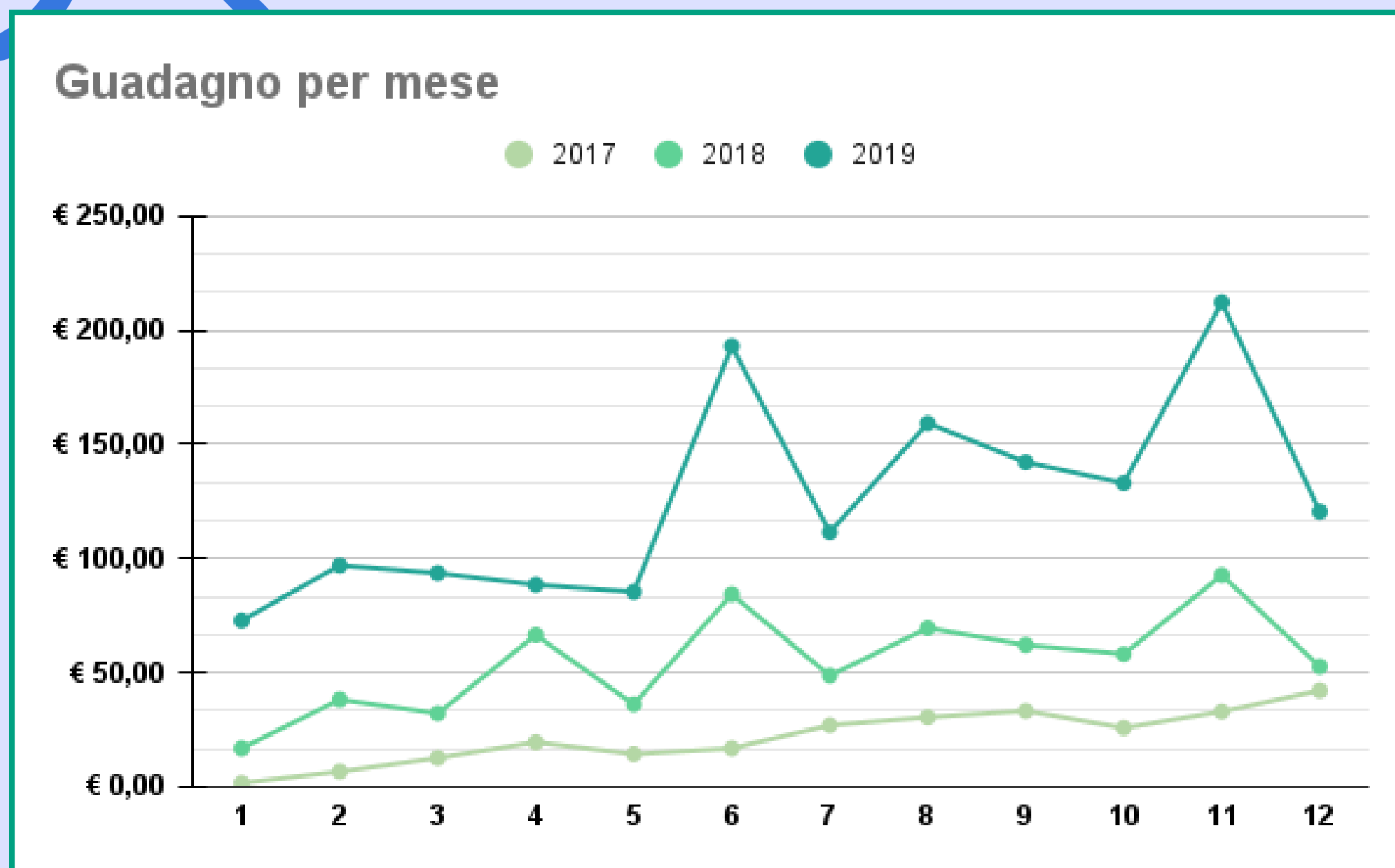
Il trend degli iscritti per mese è in calo:
gli anni precedenti avvenivano molte più
iscrizioni.



Iscritti per Bimestre



Guadagni per mese



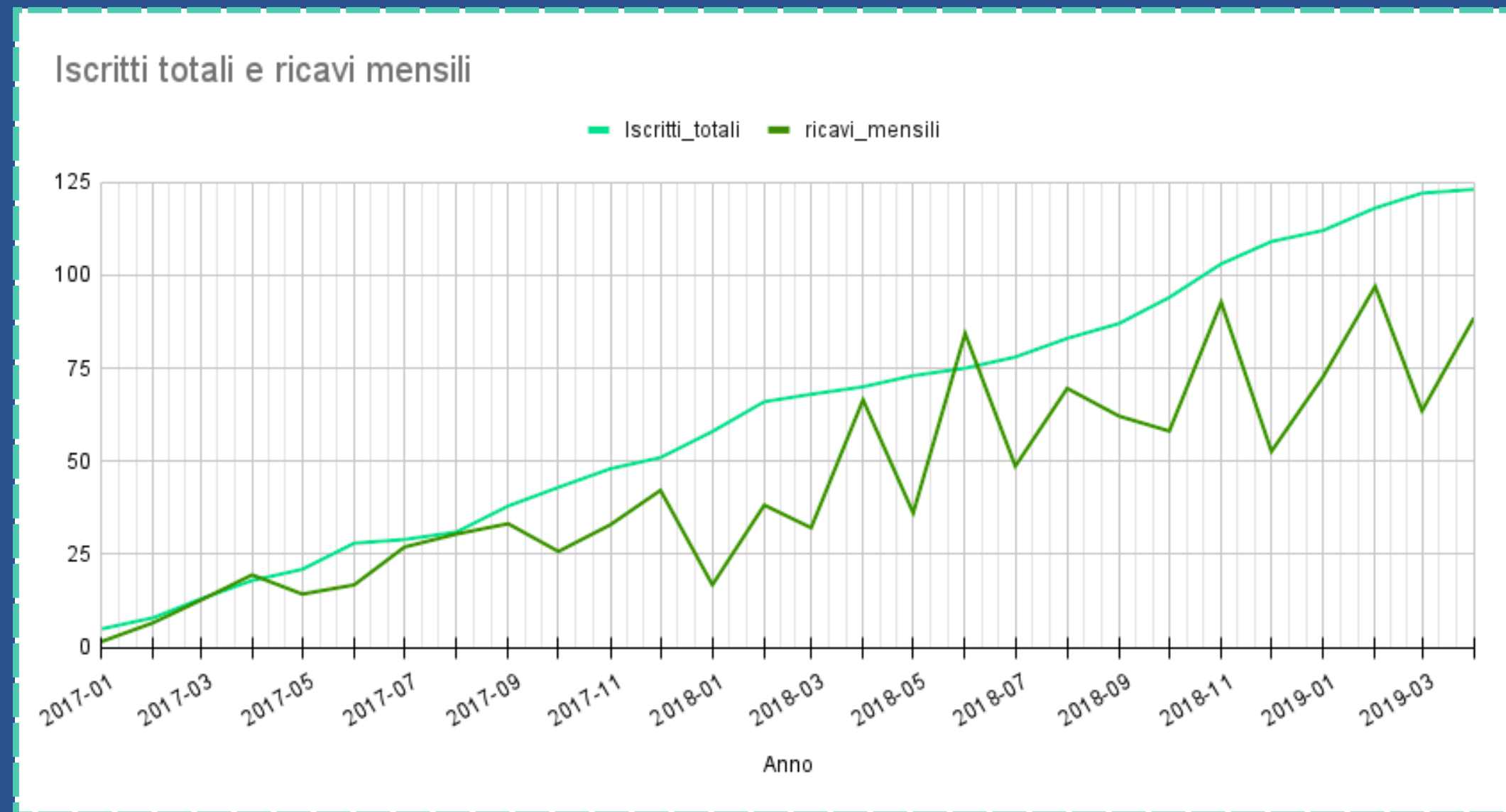
- Rispetto gli scorsi anni, il ricavo è aumentato;
- i mesi con il ricavo più alto sembrano essere i mesi di giugno e novembre.

NB: i ricavi per i mesi da maggio a dicembre 2019 sono valori stimati.

Evoluzione degli iscritti e dei ricavi mensili

Grazie a questo grafico è possibile notare che:

- il trend degli iscritti totali è crescente;
- i ricavi mensili sono instabili ma in crescita;
- non vi è quindi una correlazione perfetta.



Momento curiosità



Quali sono i film
che hanno
generato più
incasso?

Genere	Titolo	Numero Noleggi	Incasso Totale
Drama	Bridget Jones - The Edge of Reason	13	€ 37,57
Drama	Fair Game	12	€ 34,68
Drama	The Kingdom	15	€ 31,35
Drama	Two for the Money	11	€ 30,69
Other	Django Unchained	11	€ 29,59
Drama	Simone	11	€ 29,59
Comedy	What Women Want	11	€ 28,49
Drama	Monster	13	€ 27,17
Science Fiction & Fantasy	The Two Towers	11	€ 26,29
Drama	A Good Woman	9	€ 26,01


Genere *Drama* incluso

Genere	Titolo	Numero Noleggi	Incasso Totale
Other	Django Unchained	11	€ 29,59
Comedy	What Women Want	11	€ 28,49
Science Fiction & Fantasy	The Two Towers	11	€ 26,29
Science Fiction & Fantasy	Harry Potter and the Deathly Hallows – Part 1	9	€ 25,11
Science Fiction & Fantasy	Harry Potter and the Deathly Hallows – Part 2	12	€ 23,88
Comedy	Welcome to Mooseport	8	€ 23,12
Other	The Fighter	9	€ 22,41
Science Fiction & Fantasy	Harry Potter and the Order of the Phoenix	9	€ 22,41
Comedy	Morning Glory	7	€ 20,93
Art House & International	Imagining Argentina	8	€ 20,72


Genere *Drama* escluso

Dieci coppie di film con almeno quattro clienti in comune

- Quali sono i film che sono stati noleggiati dagli stessi clienti?
- C'è un collegamento tra questi che può essere usato per migliorare il sistema di raccomandazione?



Film_1	Film_2
The Royal Tenenbaums	Harry Potter and the Deathly Hallows – Part 2
The Two Towers	Fair Game
Imagining Argentina	Then She Found Me
Shall We Dance	The Kingdom
Bridget Jones - The Edge of Reason	Monster
Monster	Bridget Jones - The Edge of Reason
Monster	Then She Found Me
Capote	Then She Found Me
Then She Found Me	Imagining Argentina
Then She Found Me	Monster



Genere_1	Genere_2	Clienti_condivisi
Comedy	Science Fiction & Fantasy	4
Science Fiction & Fantasy	Drama	4
Art House & International	Drama	4
Drama	Drama	4
Drama	Drama	4
Drama	Drama	4
Drama	Drama	4
Drama	Drama	4
Drama	Art House & International	4
Drama	Drama	4

Conclusioni

- Il valore sta nei clienti ricorrenti;
- alcuni Stati mostrano maggiore engagement.

Raccomandazioni per gli stakeholder

- Investire nel fidelizzare i clienti occasionali;
- espandere il catalogo in base ai film più apprezzati;
- targetizzare le campagne promozionali su Stati ad alto valore.



Idee strategiche: cosa fare adesso?



Fidelizzazione clienti:

sconti progressivi, abbonamenti o contenuti esclusivi. Ad esempio *‘Noleggia e risparmia’*, ogni 3 film si riceve uno sconto del 50% sul prossimo oppure accesso anticipato a nuovi titoli;

Campagne mirate per Stato:

ad esempio, in Francia, promozione localizzata per film francesi. *‘Scopri i migliori film francesi del mese, solo su MovieNow’*;

Ottimizzazione catalogo:

consigli personalizzati, ad esempio *‘Chi ha noleggiato X ha apprezzato anche Y’*. Oppure creare collezioni intelligenti, ad esempio *‘Ti è piaciuto X? Potrebbe piacerti anche Y’*;

Stagionalità:

lanciare nei mesi di giugno/novembre specifiche *promozioni, pacchetti* sconto o nuove uscite.

Grazie per l'attenzione!