

Master Universitario in: "ANALISI DATI PER LA BUSINESS INTELLIGENCE"

A.A. 2018-2019

Titolo della tesi:

Analisi Cluster applicata a dati di stagionalità e di bilancio nel caso della Grande Distribuzione Organizzata: Aspetti teorici e metodologici

Autore: Claudio Battaglia

ABSTRACT

Il presente lavoro ha come obiettivo lo studio basato su un'analisi di clustering dei principali indicatori di performance di bilancio dei Punti di Vendita di una nota catena di supermercati, svolta durante il periodo di stage presso "Tecnos Italia srl" che principalmente si occupa di fornire servizi di consulenza nel campo delle GDO. Scopo principale di questo lavoro è quello di ricercare, sulla base di caratteristiche comuni, dei gruppi di PDV¹ che vengano accomunati sulla base dei KPI ricavati dai più importanti indicatori di bilancio delle stesse.

Nella prima sezione, oltre spiegare l'attività del controllo di gestione in senso stretto, verrà introdotto brevemente l'azienda "Tecnos Italia" dove ha luogo lo studio oggetto di tesi. In particolare verrà dato un breve cenno sulle attività svolte dentro l'azienda (intese come organigramma), il suo core business e la sua mission. In secondo luogo verrà invece spiegato il progetto a cui Tecnos sta lavorando da pochi anni a questa parte e che attualmente risulta essere tra le attività principali dell'azienda.

Nella seconda parte vengono introdotti le principali tecniche c.d. supervisionate e non supervisionate: in particolare viene dato risalto a queste ultime poiché sono quelle che sono state utilizzate nello studio di questo progetto. In prima analisi verrà spiegato nel dettaglio quali sono queste tecniche, in che contesto vengono utilizzate e la loro utilità in termini empirici; in seconda analisi verrà dato risalto alla tecnica che è stata utilizzata durante il lavoro che è stato svolto nel caso studio.

Infine nella terza parte viene mostrato il caso studio sul quale si è lavorato durante il progetto: in particolare verrà mostrato l'utilizzo dell'algoritmo di clustering più adeguato per i dati che vengono presi in analisi ovvero i principali indicatori di performance aziendali ricavati dai più importanti dati dei bilanci dei PDV presi in considerazione. Si vedrà come sulla base di queste indicazioni alcuni PDV presi in analisi e considerati da una nota catena di supermercati appartenenti ad una certa categoria in realtà, grazie a queste analisi, si scopre che queste rientrano in altre categorie. Lo scopo

¹ Punti di vendita

di tutto ciò consiste nell'implicazione di aver una maggiore precisione nelle analisi svolte in precedenza da questa stessa catena e quindi, una volta implementato e validato il modello, avere la possibilità di prevedere tramite le tecniche supervisionate in quale gruppo o cluster appartiene un nuovo PDV.