

# PEDRITO TOMA TINTO

Análisis de Datos

VALENTINA GAONA

# AGENDA

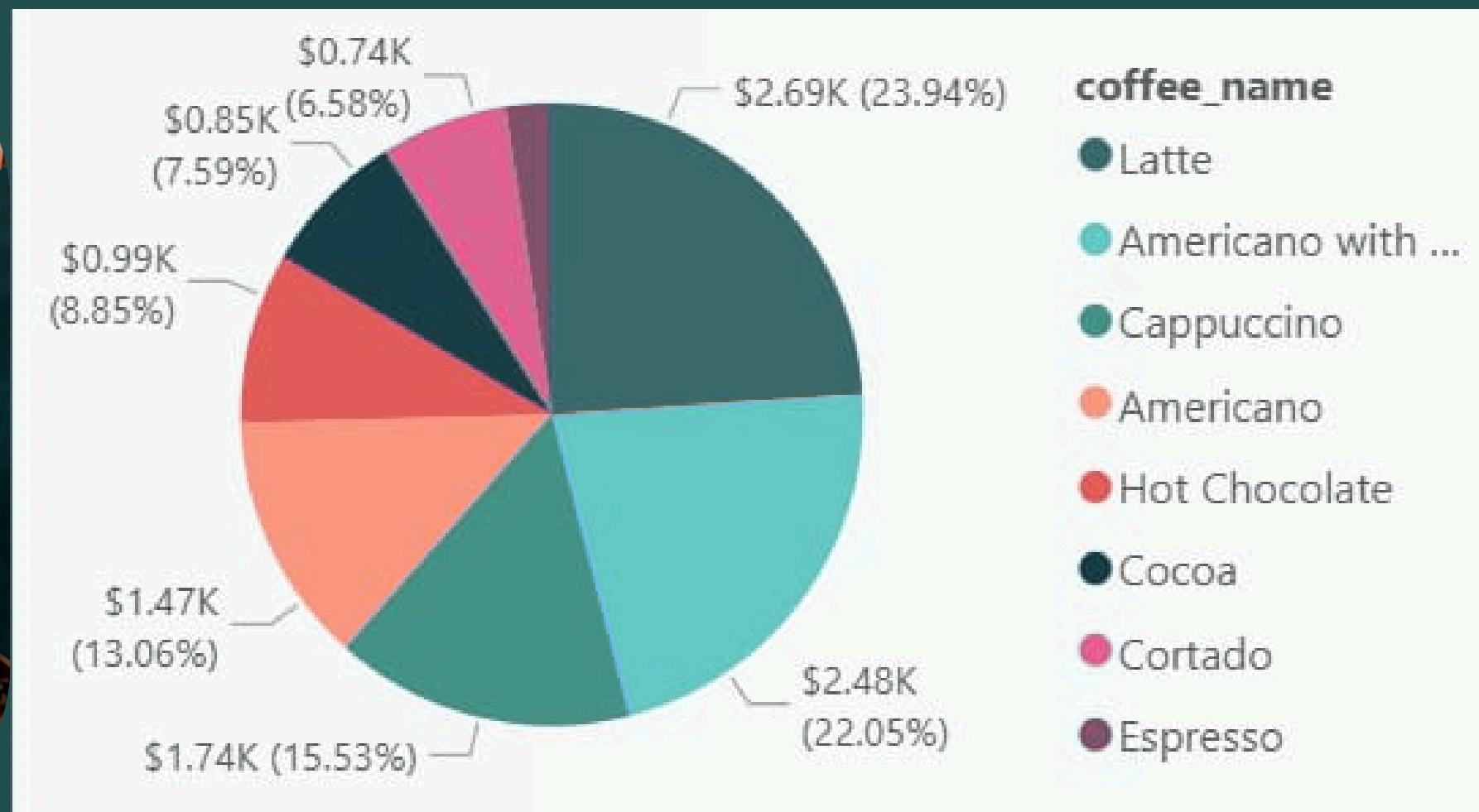
## Sección 1: Negocio y Análisis de Datos

1. Recomendaciones
2. Picos de demanda semanal
3. Hora de mayores ingresos
4. Implicaciones

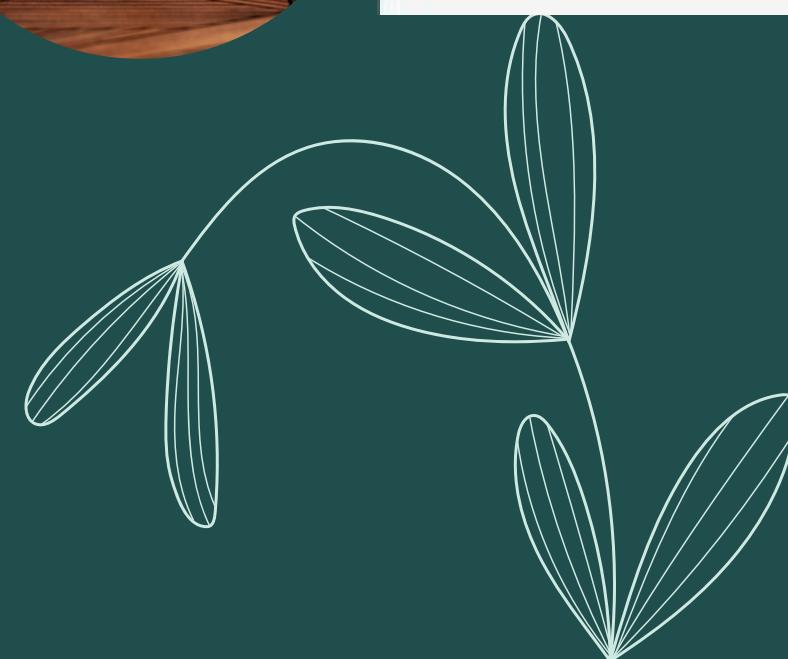


# Producto estrella

Latte



- Crear una identidad visual para el producto que le permita diferenciarse de otros productos similares.
- Ofrecer versiones de la bebida dependiendo de la estación del año.



# Día más ocupado

Martes

- Permite gestionar el personal y el inventario adecuadamente para cumplir con la demanda.
- Se pueden lanzar promociones.

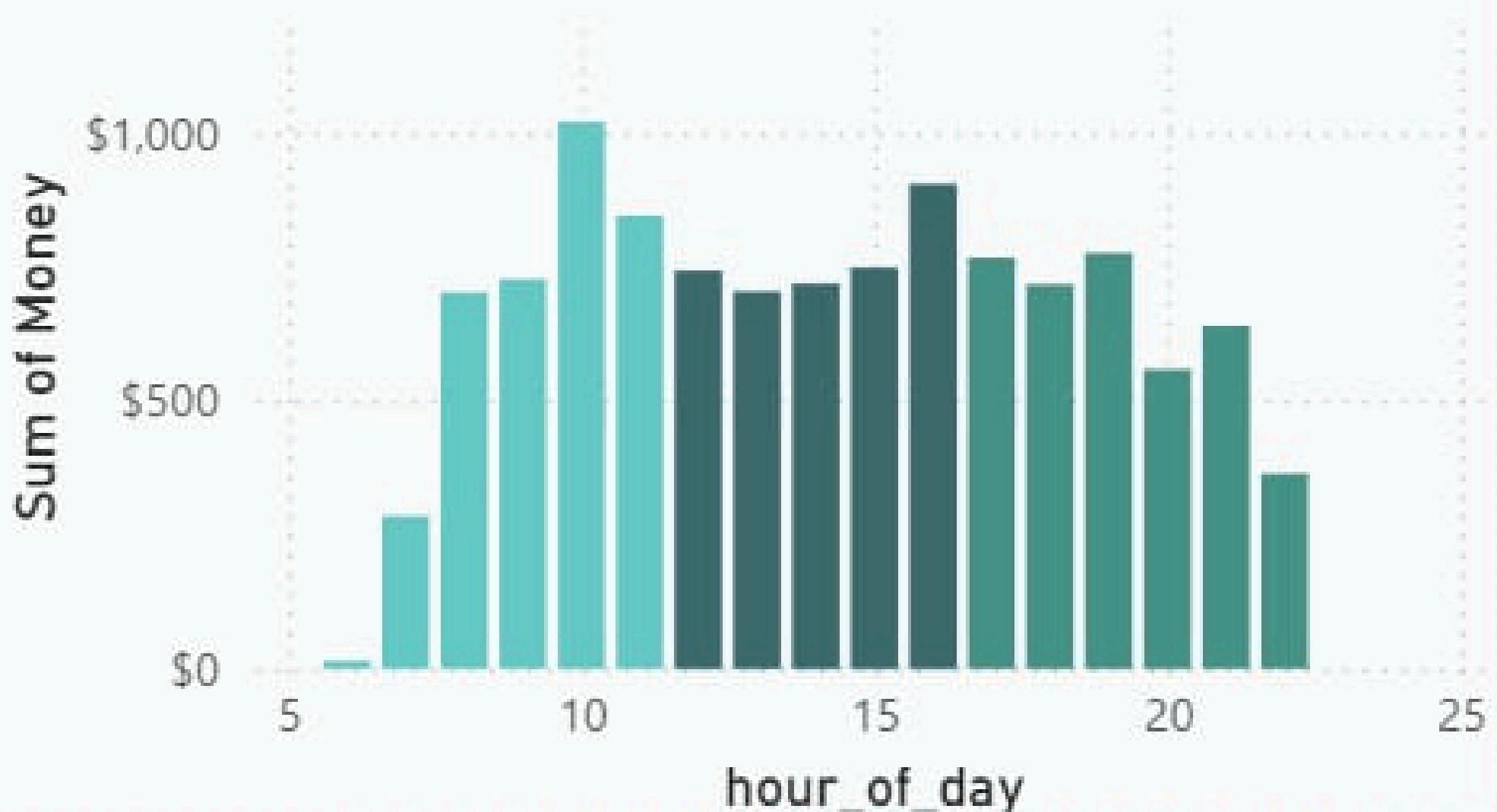


# HORA DE MENOR INGRESO

- Realizar combos especiales de desayuno para antes de las 8 de la mañana.
- Ofrecer descuentos a los empleados de empresas cercanas.
- Patrocinar esto bajo un lema que anime a las personas a levantarse temprano y acompañar su día con productos de cafeteria.

6. hora pico: 10AM

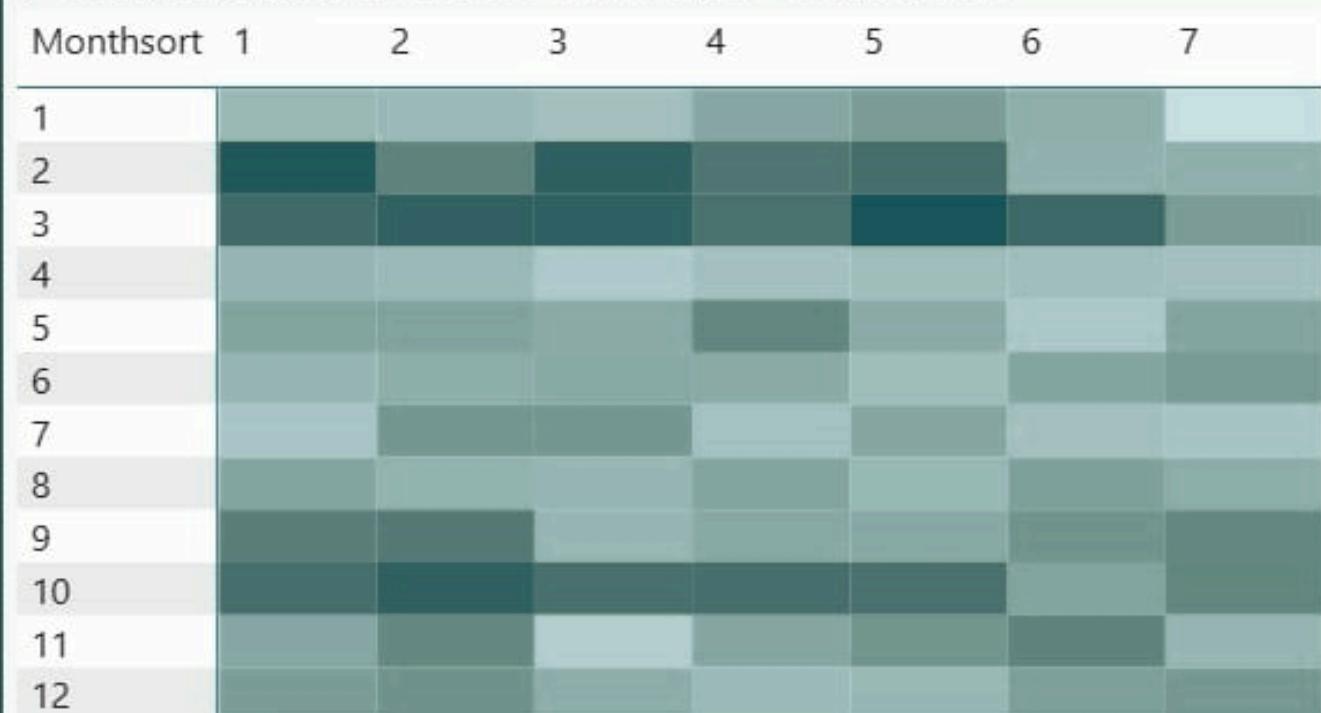
Time\_of\_Day ● Afternoon ● Morning ● Night



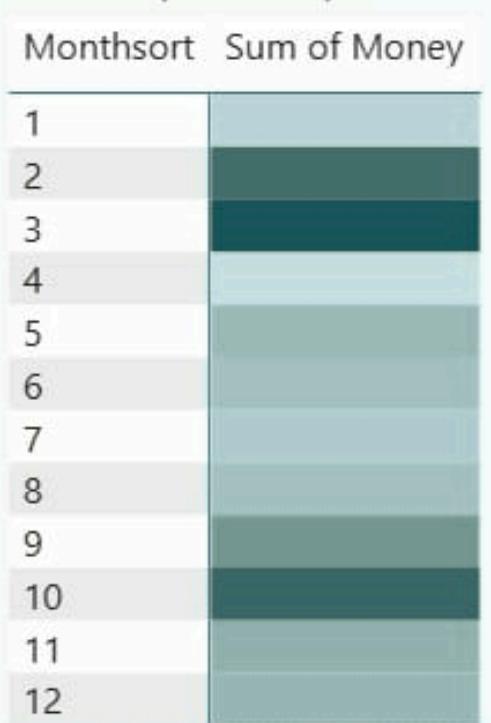
## 7 Comportamiento de las ventas por temporada

Month	1	2	3	4	5	6	7	Total
1	\$90.59	\$89.95	\$79.70	\$115.80	\$130.95	\$103.78	\$29.92	<b>\$640.69</b>
2	\$277.80	\$170.59	\$255.04	\$198.59	\$216.94	\$99.52	\$104.76	<b>\$1,323.24</b>
3	\$226.96	\$249.91	\$253.33	\$209.29	\$289.30	\$231.25	\$130.40	<b>\$1,590.44</b>
4	\$96.43	\$90.01	\$62.93	\$78.81	\$84.09	\$82.04	\$77.53	<b>\$571.84</b>
5	\$121.36	\$122.00	\$108.73	\$165.77	\$109.37	\$69.52	\$119.21	<b>\$815.96</b>
6	\$95.42	\$106.09	\$110.84	\$111.67	\$83.81	\$120.19	\$133.31	<b>\$761.33</b>
7	\$69.90	\$138.67	\$138.48	\$75.82	\$116.16	\$80.23	\$71.86	<b>\$691.12</b>
8	\$118.80	\$102.06	\$92.90	\$121.29	\$91.92	\$126.23	\$107.64	<b>\$760.84</b>
9	\$179.44	\$191.15	\$94.18	\$113.41	\$113.71	\$143.67	\$162.82	<b>\$998.38</b>
10	\$214.57	\$251.31	\$212.27	\$215.40	\$210.16	\$122.32	\$164.79	<b>\$1,390.82</b>
11	\$115.35	\$161.40	\$59.54	\$116.97	\$143.16	\$169.16	\$94.51	<b>\$860.09</b>
12	\$130.61	\$144.44	\$107.85	\$87.01	\$91.57	\$126.05	\$137.28	<b>\$824.81</b>
<b>Total</b>	<b>\$1,737.23</b>	<b>\$1,817.58</b>	<b>\$1,575.79</b>	<b>\$1,609.83</b>	<b>\$1,681.14</b>	<b>\$1,473.96</b>	<b>\$1,334.03</b>	<b>\$11,229.56</b>

## 7 Comportamiento de las ventas por temporada



## 7 Comportamiento de las ventas por temporada



¿Qué me dicen las ventas?

Los períodos de mayores ventas pueden estar relacionados a eventos o a las condiciones climáticas, por lo que se pueden realizar promociones para esas temporadas de acuerdo a las necesidades.

Se pueden realizar campañas temáticas para atraer más clientes en las temporadas con menor cantidad de clientes, teniendo en cuenta las necesidades.



## Sección 2: Solución y Presentación

1. Informe final
2. Hallazgos
3. Revisión de precios
4. Segmentación de datos

# Informe Final Café con datos

Fácil de recordar

Habla de lo que trata el informe

Trae una experiencia agradable

# Hallazgos clave



## Producto estrella

- Habla sobre los gusto del cliente.



## Horario de consumo

- Habla de cuando le gusta al cliente consumir el producto.

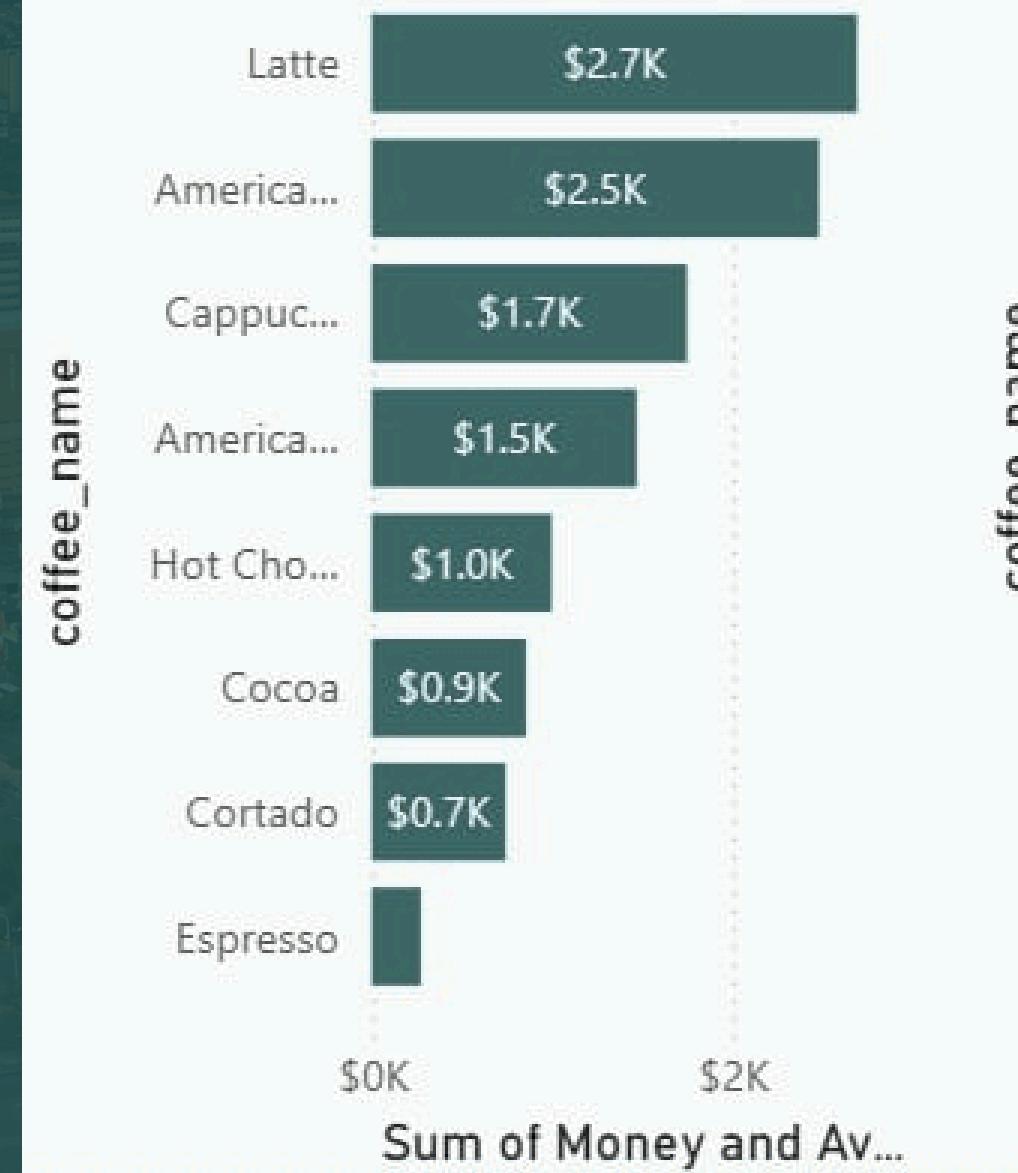


## Comportamiento de las ventas por temporada

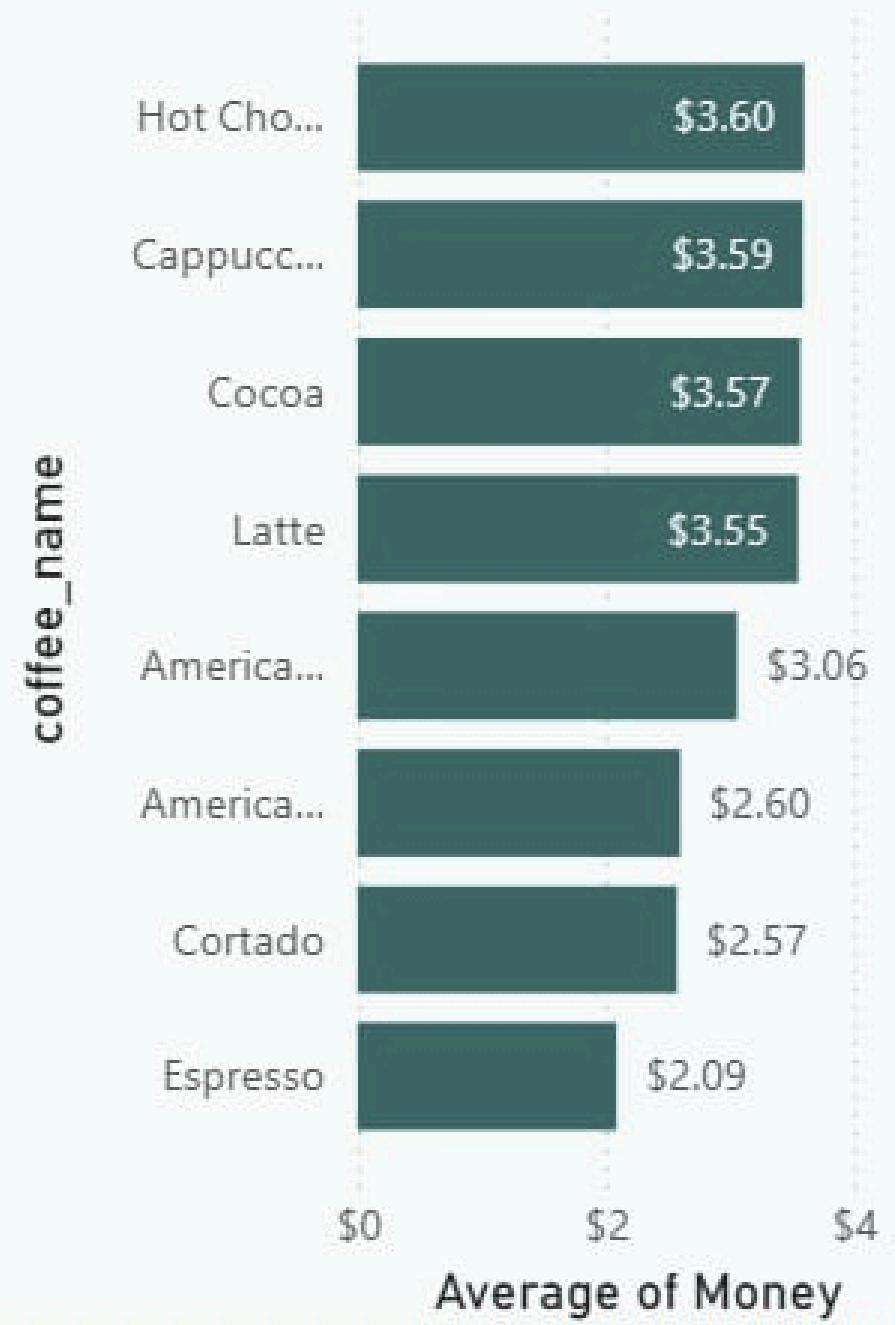
- Permiten identificar fortalezas.
- Permite identificar oportunidades de negocio.

## 8. estrategia de precios

● Sum of Money ● Average of Money



## 8. estrategia de precios



# Precios

- Se puede mostrar en una gráfica de barras donde se puede observar gráficamente la diferencia de los precios. Las gráficas más grandes representan un mayor precio que las de menor tamaño.



# Dashboard para responder preguntas de negocio

Se dividen los datos en grupos pequeños que permiten visualizar datos relevantes, ayuda a:



Responder preguntas  
específicas

Tomar decisiones  
basadas en la realidad

Detectar patrones y  
oportunidades

Comparar segmentos

Diseñar nuevas  
propuestas de negocio

