Tecnológico de Monterrey

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY

Reto 1. Numismática México

Integrantes

Valente Cortés Aceves

A01796958

Mayra Hernández Alba

A01796828

Juan Miguel Molina Reyes

A01796655

Liliana Gabriela Muñoz Rojas

A01423757

Carlos Pano Hernández

A01066264

Contenido

04 Introducción

06 Datos del proyecto

10 Objetivo e idea

12 Beneficios del proyecto

14 Indicadores del negocio

16 Oportunidades

09 Conclusiones generales

Tecnológico de Monterrey

INTRODUCCIÓN

Introducción

En el competitivo mundo del comercio electrónico, el análisis de datos juega un rol fundamental para entender el comportamiento del mercado y maximizar las oportunidades de negocio. Numismática México, una empresa especializada en la venta de productos numismáticos a través de su plataforma marketplace, enfrenta el reto de optimizar su estrategia comercial durante los meses de noviembre y diciembre, periodos clave para sus ingresos.

Este documento describe las bases del proyecto, incluyendo la estructura de los datos disponibles, los objetivos, los beneficios esperados y los indicadores clave que guiarán el análisis para responder las preguntas de negocio más relevantes.

Tecnológico de Monterrey

DATOS DEL PROYECTO

Tecnológico de Monterrey

Datos del proyecto

La información facilitada por IT está dividida en 2 categorías principales dentro de las cuales hay subcategorías, estas están listadas a continuación para proveer una visión general sobre el tipo de información con la cual estaremos trabajando.

Categoria: ventas

Ventas	
Descripción	**Tipo de Dato**
ID Venta	Categórico
Unidades	Numérico (Cuantitativo)
Ingresos por productos (MXN)	Numérico (Cuantitativo)
Cargo por venta e impuestos	Numérico (Cuantitativo)
Costos de envío	Numérico (Cuantitativo)
Total (MXN)	Numérico (Cuantitativo)
Venta por publicidad	Categórico
ID producto	Categórico
Canal de venta	Categórico

Ventas	
Descripción	**Tipo de Dato**
Precio unitario de venta de la publicación (MXN)	Numérico (Cuantitativo)
Municipio/Alcaldía	Categórico
Estado	Categórico
Código postal	Categórico
Forma de entrega	Categórico
Transportista	Categórico
Fecha Venta	Fecha/Hora
Fecha Camino	Fecha/Hora
Fecha Entrega	Fecha/Hora

Categoria: producto

Producto	
Descripción	**Tipo de Dato**
Descripción	Tipo de Dato
ID Producto	Categórico
Título de la publicación	Categórico

Tecnológico de Monterrey

OBJETIVO E IDEA

Tecnológico de Monterrey

Objetivo e idea

El proyecto “Alfa_01” tiene como objetivo facilitar la planeación de la estrategia comercial del equipo de Marketing de Numismática México, mediante el análisis del histórico de ventas.

Se propone realizar un dashboard interactivo que integre los principales KPi’s del negocio, utilizando la herramienta ‘Tableau’ para visualizar los datos. Este dashboard permitirá al equipo de Marketing (principal interesado) obtener insights clave de forma dinámica, segmentados por producto, región y temporalidad, para tomar decisiones estratégicas informadas

Tecnológico de Monterrey

BENEFICIOS DEL PROYECTO

Beneficios del proyecto

Mejora en la toma de decisiones

- El análisis de datos permitirá a la empresa desarrollar las estrategias comerciales que permitan maximizar las ventas y definir la estrategia adecuada de cada producto, por los diferentes días de la semana y de acuerdo con la región o estado.
- Optimización del inventario.
- Identificación de los productos más rentables para priorizar publicidad.
- Enfoque geográfico para estrategias de marketing, maximizando la eficiencia de los recursos.

Mejora de análisis

- El equipo de Marketing de Numismática podrá analizar las ventas históricas de forma dinámica, esto con filtros específicos que consideren los periodos, tipo de producto y estados.

Incremento en la satisfacción de los clientes

- Ayudar a ajustar su inventario para evitar quiebres de stock, saber cuáles productos hay que destacar en la tienda o en cuales debemos gastar más en publicidad.
- Identificar las regiones con mayor y menor demanda para enfocar el marketing donde hay más clientes, mejorar la experiencia del cliente mediante entregas rápidas, y mejorando estrategias de inventario.
- Identificación de tiempos de entrega promedio para implementar mejoras logísticas.

Tecnológico de Monterrey

INDICADORES DEL NEGOCIO

Indicadores clave

Ventas totales

Ingresos generados en un periodo determinado.

Ventas sin publicidad

Ingresos no asociados a campañas publicitarias.

Cantidad de unidades vendidas

Total de productos vendidos.

Ventas por estado

- Distribución geográfica de los ingresos.

Ventas por publicidad

Segmentación de ingresos generados mediante campañas publicitarias.

Tecnológico de Monterrey

OPORTUNIDADES

Tecnológico de Monterrey

Se pretender dar *respuesta* a:

- **¿Cuáles son los días con mayor ingreso en los meses de noviembre y diciembre?**
- **¿Cuáles son los diez productos más vendidos?**
- **¿Qué estados generan mayores ingresos por ventas?**
- **¿Cuál es el tiempo promedio de entrega de pedidos por día?**

Tipos de *datos* que se pueden *analizar*:

Comportamiento de ventas
Información histórica sobre transacciones y patrones de compra.

Datos Financieros
Ingresos, costos e impuestos relacionados con las transacciones.

Catálogos de Productos
Detalles sobre los productos ofrecidos en el marketplace.

Datos Temporales
Fechas clave como venta, envío y entrega.

Geolocalización de Clientes
Información sobre los estados, municipios y códigos postales de los clientes.

Tecnológico de Monterrey

CONCLUSIONES GENERALES

Conclusiones

Este proyecto representa un paso importante para transformar datos históricos en estrategias comerciales efectivas. La implementación del dashboard permitirá a Numismática México optimizar sus procesos de marketing, inventario y logística, maximizando así su rendimiento durante las temporadas clave de ventas.