Innovation Team

Megashop

Cristian Avila
Zharick Peña
Jonathan Ramos
Pedro Aaron
Javier Gutierrez
Kevin Bejarano

Introducción

En un mundo donde cada clic, cada compra y cada cliente deja una huella digital, la información es poder. MegaShop, es una empresa con presencia creciente, enfrenta un desafío: ¿cómo aprovechar sus datos para tomar decisiones más inteligentes?

Problema

A pesar de contar con miles de registros de ventas, compradores y productos, la empresa no lograba obtener una visión clara y rápida del comportamiento del cliente.

- ¿Qué productos son más vendidos por ciudad?
- ¿Dónde compran más los clientes?

Solución

Desde el equipo de desarrollo, decidimos crear una plataforma visual, clara e interactiva, donde MegaShop pudiera analizar sus ventas en tiempo real, descubrir patrones de compra y tomar decisiones basadas en datos.



Herramientas



Se emplearon herramientas como:

- Python
- Pandas}
- Numpy
- Power Bl
- HTML Y CSS

Lo que puedes ver en nuestro dashboard

Se evidencian los productos más vendidos según cada ubicación (ciudad) física de MegaShop permitiendo tener una visión local del comportamiento del cliente lo que facilita la toma de decisiones segmentadas por ciudad.

Impacto

Esta solución permite a MegaShop:

- Detectar oportunidades de mejora.
- Segmentar mejor al cliente
- Reconocer a sus mejores clientes.
- Mejorar el inventario por región
- Adaptar promociones a las preferencias locales
- Detectar oportunidades de expansión o reforzamiento comercial
- Identificación de tiendas con mejor desempeño y productos más vendidos.
- Apostar a una cultura basada en datos reales, no suposiciones.

Conclusion

Nuestra solución permite a MegaShop entender mejor a sus clientes y tomar decisiones más efectivas.

El análisis reveló que los clientes Premium compran el doble que los regulares, y que las preferencias de productos varían según la ciudad, lo que abre oportunidades para adaptar estrategias por ubicación y fortalecer la fidelización.