

Proyecciones de Ventas Adidas

Análisis en Power BI

Walter Nieto

Sol Figueroa

PM/ ML Engineer/Analista BI

Analista BI / ML Engineer





INDICE

Resumen Ejecutivo	2
Objetivo general	2
• Objetivos específicos	
Alcance	3
• Marco Conceptual	
Analítica con Power Bi Primera Hoja	4
Analítica con Power Bi Segunda Hoja	5
Analítica con Power Bi Tercera Hoja	6
Analítica con Power Bi Cuarta Hoja	7
Analítica con Power Bi Quinta Hoja	8
Analítica con Power Bi Página Final	9
Conclusión	10



Resumen Ejecutivo:

El conjunto de datos de Adidas comprende 9,652 registros distribuidos en 13 columnas, detallando información clave sobre la actividad comercial durante los años 2020 y 2021. Las variables incluidas son el Nombre del Revendedor, ID del Revendedor, Fecha de Factura, Región de Ventas, Estado, Ciudad, Producto, Precio Unitario, Unidades Vendidas, Ventas Totales, Beneficio Operativo, Margen Operativo y Canal de Ventas.

Este conjunto de datos ofrece una visión exhaustiva de la dinámica comercial de Adidas, permitiendo un análisis detallado de la performance de los revendedores, la distribución geográfica de las ventas, el rendimiento de productos específicos, así como la rentabilidad y eficiencia operativa a lo largo de los dos años mencionados. Este resumen proporciona una visión general para facilitar la comprensión y exploración más profunda de la información contenida en el conjunto de datos de Adidas.

Objetivo general

Objetivo del Proyecto en Power BI:

- El objetivo principal de este proyecto en Power BI es analizar y visualizar las principales tendencias de ventas de Adidas durante los años 2020 y 2021. A través de la creación de dashboards interactivos y gráficos intuitivos, se busca proporcionar una comprensión clara y detallada de la dinámica de ventas, identificando patrones, fluctuaciones estacionales y puntos destacados en la actividad comercial. La visualización de datos permitirá a los usuarios explorar de manera efectiva la distribución geográfica de las ventas, evaluar el rendimiento de los revendedores, analizar la popularidad de productos específicos y entender la evolución de los márgenes operativos. Este proyecto tiene como objetivo facilitar la toma de decisiones informada al brindar una representación visual y accesible de las tendencias clave en el rendimiento de ventas de Adidas.

Objetivos específicos

Objetivos Específicos Orientados al Análisis Visual en Power BI:

- Identificar Patrones Temporales: Analizar visualmente la variación de las ventas a lo largo de los meses para identificar patrones estacionales o tendencias significativas en los años 2020 y 2021.
- Explorar Distribución Geográfica: Utilizar mapas interactivos para visualizar la distribución de ventas por regiones, estados y ciudades, con el fin de identificar áreas de alto rendimiento y oportunidades de mejora.
- Análisis de Canales de Ventas: Utilizar gráficos de torta y barras para representar la proporción de ventas a través de diferentes canales de distribución, permitiendo una comprensión visual de la eficacia de cada canal.
- Monitorizar Unidades Vendidas y Ventas Totales: Desarrollar gráficos de líneas y áreas para rastrear la evolución de las unidades vendidas y las ventas totales a lo largo del tiempo, facilitando la identificación de picos y valles en el rendimiento comercial.



Alcance

El alcance de este proyecto se centra en la visualización y análisis de las principales tendencias de ventas de Adidas durante los años 2020 y 2021 utilizando la plataforma Power BI.



Marco Conceptual

Conjunto de Datos: El proyecto abarca el conjunto de datos proporcionado por Adidas, que consta de 9652 filas y 14 columnas.

Análisis Temporal: Se realizará un análisis visual de las tendencias temporales a lo largo de los años 2020 y 2021, identificando patrones mensuales y estacionales en las ventas.

Distribución Geográfica: Se explorará visualmente la distribución geográfica de las ventas, analizando regiones, estados y ciudades para identificar áreas de alto rendimiento y oportunidades de mejora.

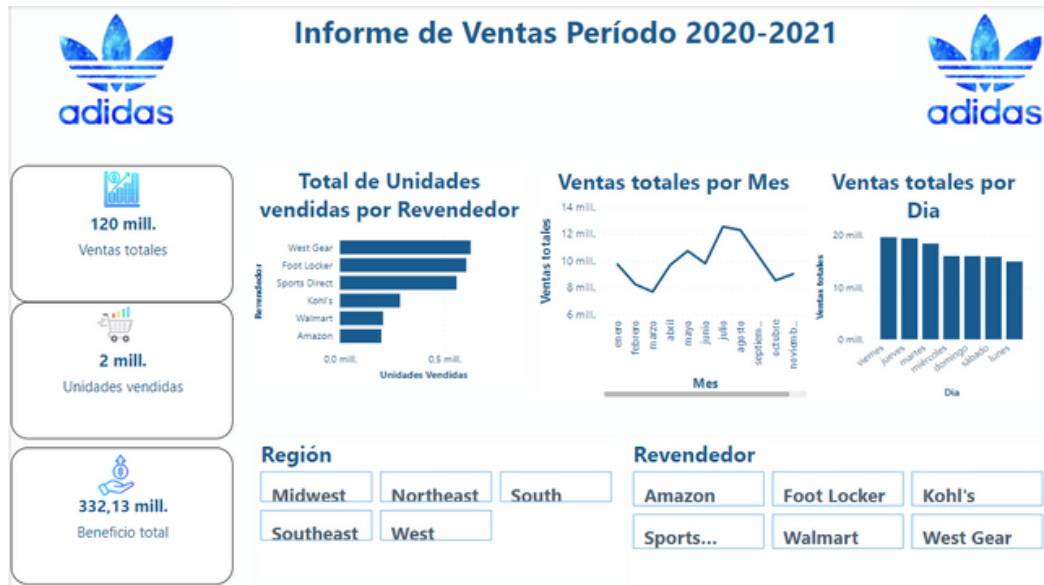
Rendimiento de Productos: El proyecto incluirá visualizaciones detalladas para evaluar visualmente el rendimiento de productos específicos, destacando aquellos que han tenido un impacto significativo en las ventas.

Análisis de Canales de Ventas: Se visualizará la distribución de ventas a través de diferentes canales, facilitando la identificación de los canales más efectivos en términos de generación de ingresos.

Interactividad del Usuario: Se desarrollarán dashboards interactivos que permitan a los usuarios filtrar datos, explorar información específica y obtener detalles adicionales según sus necesidades de análisis.

El alcance del proyecto se limita a la visualización y análisis de datos utilizando Power BI, sin incluir procesos de modelado de datos complejos ni implementación de soluciones fuera del alcance de una herramienta de visualización. El objetivo principal es proporcionar una comprensión visual clara y detallada de las tendencias de ventas para facilitar la toma de decisiones informada.

Analítica con Power BI



Travesía Financiera de Adidas a través del Dashboard de Ventas 2020-2021 Primera Hoja

Prólogo:

En el intrincado mercado de la industria deportiva, nos aventuramos a desentrañar los secretos detrás del deslumbrante viaje financiero de Adidas durante el período 2020-2021. Guiados por el encanto del Dashboard de Ventas, exploramos los episodios especiales que han definido el éxito de esta icónica marca.

Capítulo I: Héroes de la Transacción:

En nuestra odisea, encontramos a los héroes que se destacaron en el campo de batalla de las ventas. West Gear, Foot Locker y Sports Direct emergieron como los fieles aliados, forjando alianzas estratégicas que llevaron a Adidas a la cima de la prosperidad financiera.

Capítulo II: El Calendario Encantado:

En el corazón del Dashboard, descubrimos un mes que resonaba con un encanto especial: julio. Fue durante este período que las ventas alcanzaron su punto álgido, como si la magia estuviera tejida en cada transacción. Además, los días jueves, viernes y martes se revelaron como los magos de la semana, conjurando ventas extraordinarias y estableciendo rituales comerciales que merecen nuestra atención estratégica.

Capítulo III: El Tesoro Desvelado:

Los números, como tesoros enterrados, se revelan con esplendor en el Dashboard. Con un valor de 120 millones en ventas y la cifra impresionante de 2 millones de unidades vendidas, Adidas emerge como un verdadero buscador de fortuna. El botín total alcanza la colosal suma de 332 millones, consolidando la posición financiera como un faro resplandeciente en el océano de las transacciones.

Epílogo: Navegando hacia el Futuro:

Este informe, sirve como brújula para los navegantes en la sala de juntas de Adidas. A medida que avanzamos hacia el futuro, los aprendizajes extraídos del Dashboard de Ventas iluminarán nuestro camino estratégico. La combinación de la historia y los datos revela un relato completo, proporcionando una visión clara y perspicaz para dirigir nuestras velas hacia nuevas fronteras de éxito financiero.

Este viaje a través del Dashboard de Ventas 2020-2021, delinea un camino que celebra los éxitos del pasado y allana el terreno para un mañana aún más prometedor.

Analítica con Power BI



Segunda Hoja: Radiografía Financiera Detallada

Capítulo IV: El Lado Financiero del Relato:

La travesía a través del Dashboard de Ventas nos lleva ahora a una revelación detallada de los aspectos financieros que subyacen en el éxito de Adidas durante 2020-2021.

Precio Promedio y Margen:

Como arquitectos de las transacciones, nos encontramos con un precio promedio de venta de 45.2 monedas de oro. Este dato, junto con el margen promedio del 0.42, arroja luz sobre la salud financiera de cada intercambio, ofreciendo un equilibrio delicado entre atractivo para el cliente y rentabilidad.

Revendedores Estratégicos:

La red de revendedores, un conjunto crucial de socios en esta epopeya financiera, comprende un total de 6 valientes. Cada uno, con su papel único en la narrativa, contribuye a la sinfonía financiera que resuena en Adidas.

Canales de Ventas:

El escenario de ventas se despliega en tres actos: el online, el outlet y las ventas en tienda. Cada canal, como un actor en un escenario, desempeña un papel distintivo en la trama. El online, un protagonista creciente en la era digital, se entrelaza con el encanto tradicional de las ventas en tienda y la atracción irresistible de los outlets, formando un conjunto diverso que catapulta las ventas de Adidas hacia nuevas alturas.

Capítulo V: La Danza de los Números:

Estos datos estratégicos, entrelazados con la historia previa, revelan una sinfonía financiera meticulosamente orquestada. La fórmula del precio promedio, el margen y la diversificación de canales son los instrumentos que dan vida a esta danza, elevando la narrativa más allá de las cifras frías hacia una sinfonía de éxito empresarial.

Epílogo: Perspectivas para el Futuro:

A medida que concluimos esta segunda hoja del informe, queda claro que la unión entre la narrativa envolvente y la precisión financiera es la fórmula mágica que impulsa a Adidas hacia nuevas conquistas. En la siguiente entrega, exploraremos las estrategias y lecciones aprendidas que guiarán nuestro camino hacia un horizonte financiero aún más prometedor.

Que estos datos detallados sirvan como faro para aquellos navegantes financieros que buscan entender las complejidades detrás del éxito de Adidas. La historia continúa, y con cada nueva cifra, se escribe un capítulo más en la epopeya financiera de esta marca icónica.



Tercera Hoja: Análisis del Producto Estrella y Tendencias Persistentes

Capítulo VI: El Producto que Robó el Escenario: Men's Street Footwear:

En el corazón mismo de la narrativa financiera de Adidas se encuentra un protagonista destacado: el aclamado "Men's Street Footwear". Este producto, como un héroe inesperado, se ha elevado por encima de todos los demás, con un impresionante logro de 28 millones en ventas durante el periodo analizado.

Persistencia de las Tendencias Temporales:

A medida que desentrañamos las capas de este relato, se revela una notoria persistencia en las tendencias temporales. La danza encantada de los días jueves, viernes y martes continúa siendo la melodía que impulsa las ventas. Esta coherencia en el comportamiento del consumidor proporciona una guía valiosa para la planificación estratégica y la gestión de recursos.

Reflejo Estacional:

La dualidad de julio y diciembre se manifiesta como una trama estacional, con ambos meses destacando como protagonistas en el escenario de las ventas. Las luces resplandecientes del verano, reflejadas en julio, se combinan con el encanto festivo de diciembre, creando una sinfonía estacional que influye significativamente en las preferencias de compra de los consumidores.

Capítulo VII: El Arte de la Planificación Estratégica:

Este análisis detallado no solo destaca el éxito del producto estrella, sino que también subraya la importancia de la planificación estratégica. La capacidad de anticipar y capitalizar las tendencias de ventas estacionales y diarias se convierte en una herramienta vital para maximizar el rendimiento financiero.

Epílogo: La Continuación de la Odisea Financiera:

Con cada nueva hoja de este informe, la odisea financiera de Adidas se revela como una amalgama de datos precisos y una narrativa cautivadora. El "Men's Street Footwear", con sus 28 millones en ventas, se erige como un testamento al poder de entender y satisfacer las demandas cambiantes del mercado.

A medida que miramos hacia el horizonte de la siguiente entrega, nos preparamos para explorar las estrategias y decisiones detrás de este éxito. La historia continúa, y con cada capítulo, se escribe una nueva página en el legado financiero de Adidas.

Analítica con Power BI



Tercera Hoja: Desentrañando los Misterios del Producto Menos Vendido: Women's Athletic Footwear

Capítulo VIII: El Desafío del Producto Menos Vendido: Women's Athletic Footwear:

En este capítulo, nos adentramos en el análisis detallado del desafiante terreno ocupado por "Women's Athletic Footwear", el producto menos vendido de Adidas durante el periodo analizado, registrando ventas por un total de 14 millones.

Días de Calma Comercial:

Mientras desentrañamos los secretos detrás de este producto, surge una interesante observación sobre los días de menor actividad comercial. Los datos revelan que los sábados, domingos y lunes son los días en los que las ventas de este producto alcanzan su punto más bajo. Este patrón proporciona valiosa información para la gestión operativa y la asignación eficiente de recursos.

Mes de Bajas Ventas:

El análisis temporal destaca a marzo como el mes de menor rendimiento para "Women's Athletic Footwear". Este hallazgo no sólo arroja luz sobre las tendencias estacionales, sino que también plantea preguntas estratégicas sobre la comercialización y posicionamiento de este producto durante este período específico.

Capítulo IX: Lecciones en la Adversidad:

La historia de "Women's Athletic Footwear" no es solo un relato de ventas más bajas, sino una fuente valiosa de lecciones empresariales. Este análisis ofrece una oportunidad para reflexionar sobre estrategias de marketing, posibles ajustes de inventario y enfoques para mejorar la visibilidad y atractivo de este producto en el mercado.

Epílogo: Balance entre Éxitos y Desafíos:

Cada producto, ya sea estrella o rezagado, contribuye a la rica trama de la odisea financiera de Adidas. El análisis del producto menos vendido no solo es una evaluación de las ventas, sino también un catalizador para la innovación y la mejora continua.

A medida que nos preparamos para la siguiente entrega, donde exploraremos las estrategias y decisiones que rodean a "Women's Athletic Footwear", **recordamos que la verdadera grandeza se encuentra en la capacidad de aprender y crecer incluso en las circunstancias más desafiantes.** La narrativa financiera de Adidas es un lienzo en constante evolución, lleno de giros, lecciones y la promesa de un mañana más brillante.

Analítica con Power BI



Quinta Hoja: Pintando el Mapa de las Ventas Regionales

Capítulo X: El Tapiz Regional de Ventas:

Nuestra travesía por el Dashboard de Ventas ahora nos lleva a un terreno diverso, donde las ciudades se convierten en protagonistas en la epopeya financiera de Adidas. Este capítulo se centra en el análisis de las ventas regionales, destacando las 10 ciudades que brillan con mayor intensidad en el mapa comercial de la marca.

Las Joyas de la Corona: Las 10 Ciudades Más Ventajosas:

En este relato financiero, las ciudades se convierten en tesoros estratégicos. New York, San Francisco, Charleston, Portland, Orlando, Miami, Los Ángeles, Houston, New Orleans y Seattle emergen como las joyas de la corona, destacando su gran papel en el impulso de las ventas de Adidas.

La Distinción de la Región West:

Entre las 10 ciudades destacadas, la región West se distingue como una potencia comercial, albergando a San Francisco, Los Ángeles, Portland, y Seattle. Estas ciudades, como guardianes de la costa oeste, han contribuido significativamente al éxito regional, marcando un hito en la estrategia de expansión geográfica de Adidas.

Capítulo XI: Estrategias Regionales:

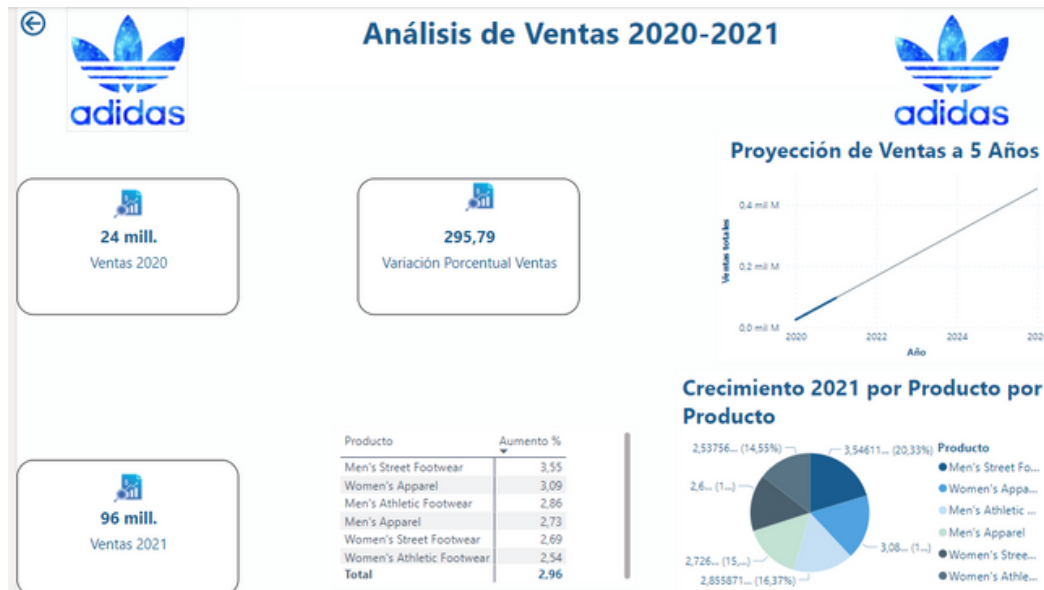
Este análisis no solo destaca las ciudades con mayores ventas, sino que también plantea preguntas estratégicas. ¿Qué características compartidas tienen estas ciudades? ¿Cómo se pueden replicar estrategias exitosas en otras regiones? Estas preguntas señalan hacia la dirección de una planificación regional más detallada y la adaptación de estrategias para maximizar el rendimiento en diversas ubicaciones geográficas.

Epílogo: Cartografiando el Éxito Futuro:

A medida que cerramos este capítulo del informe, reflexionamos sobre la importancia de entender las dinámicas regionales en la estrategia comercial. La historia financiera de Adidas no solo se escribe en números y productos, sino también en los paisajes urbanos que forman el tapiz de las ventas.

La próxima entrega nos llevará a explorar las estrategias regionales que han impulsado el éxito en estas ciudades destacadas. La geografía se convierte en un aliado estratégico, y cada ciudad añade una nueva capa a la narrativa en constante evolución de Adidas en el mundo de las ventas.

Analítica con Power BI



Página Final: Proyecciones hacia el Futuro

Capítulo XII: Mirando Hacia el Horizonte: Proyecciones a 5 Años:

El último capítulo de nuestro informe nos invita a explorar las proyecciones futuras, trazando el camino que Adidas emprenderá en los próximos 5 años. Esta fase de la odisea financiera requiere una visión estratégica, donde las lecciones aprendidas de las páginas anteriores iluminan el sendero hacia el éxito continuo.

Ventas en Ascenso: Un Horizonte Creciente:

Las ventas, que han evolucionado de 24 millones en 2020 a 96 millones en 2021, marcan un ascenso impresionante en la montaña de los ingresos de Adidas. La variación porcentual de 295.79 revela la fuerza y la agilidad de la marca para adaptarse y prosperar en un entorno comercial dinámico.

Proyecciones a 5 Años: Tendencia Creciente:

La hoja de ruta trazada en el Dashboard de Ventas apunta hacia un futuro prometedor. Las proyecciones indican una tendencia creciente, donde la estrategia empresarial y las decisiones tomadas hoy serán la brújula para el mañana. La adaptabilidad y la innovación serán los pilares que guiarán a Adidas en su continuo ascenso.

Productos Estelares: Motor de Variación Porcentual:

Destacando entre las proyecciones, se revela que los productos Men's Street Footwear y Women's Apparel se erigen como los impulsores principales de la variación porcentual de ventas. Estos productos estelares no sólo son elementos destacados en la narrativa actual, sino también pilares fundamentales para el crecimiento futuro de Adidas.

Epílogo: Un Nuevo Capítulo en la Odisea Financiera:

Con estas proyecciones, cerramos un capítulo en la odisea financiera de Adidas y abrimos la puerta a un nuevo horizonte de oportunidades. La historia continúa, y con cada paso hacia el futuro, Adidas se prepara para enfrentar nuevos desafíos y celebrar nuevos triunfos.

Que esta página final se erija como una luz orientadora que guíe las decisiones estratégicas, **recordando que el éxito empresarial no solo se mide en cifras, sino en la capacidad de adaptarse, innovar y trascender los límites preestablecidos.** La odisea financiera de Adidas es una historia en constante evolución, y cada visión de futuro representa una garantía de un mañana lleno de perspectivas aún más brillantes.



Proyecto: Análisis de Ventas Adidas

Conclusión del Dashboard de Adidas:

El despliegue exitoso del dashboard de Adidas en Power BI ha proporcionado una herramienta poderosa y efectiva para la evaluación de las tendencias de ventas durante los años 2020 y 2021. La visualización dinámica de datos ha permitido un análisis detallado, revelando patrones temporales, destacando áreas geográficas clave y ofreciendo insights valiosos sobre el rendimiento de productos y canales de ventas.

La representación gráfica ha demostrado ser esencial para la interpretación rápida y precisa de la información, facilitando la toma de decisiones estratégicas. La capacidad de comparar visualmente el rendimiento de revendedores, y explorar datos de manera interactiva ha mejorado significativamente la comprensión de la dinámica comercial.

El dashboard no solo ha proporcionado una visión general clara de las operaciones de ventas, sino que también ha permitido a los usuarios profundizar en áreas específicas de interés, adaptando la experiencia de análisis a sus necesidades individuales. Esta flexibilidad ha sido fundamental para atender a diversos roles y responsabilidades dentro de la organización.

*El dashboard de Adidas en Power BI ha superado las expectativas al ofrecer una herramienta visualmente atractiva, funcional y valiosa para la toma de decisiones informada. **La capacidad de traducir datos complejos en información fácilmente comprensible ha posicionado este dashboard como una herramienta esencial para el análisis continuo y la planificación estratégica en el ámbito de las ventas de Adidas.***