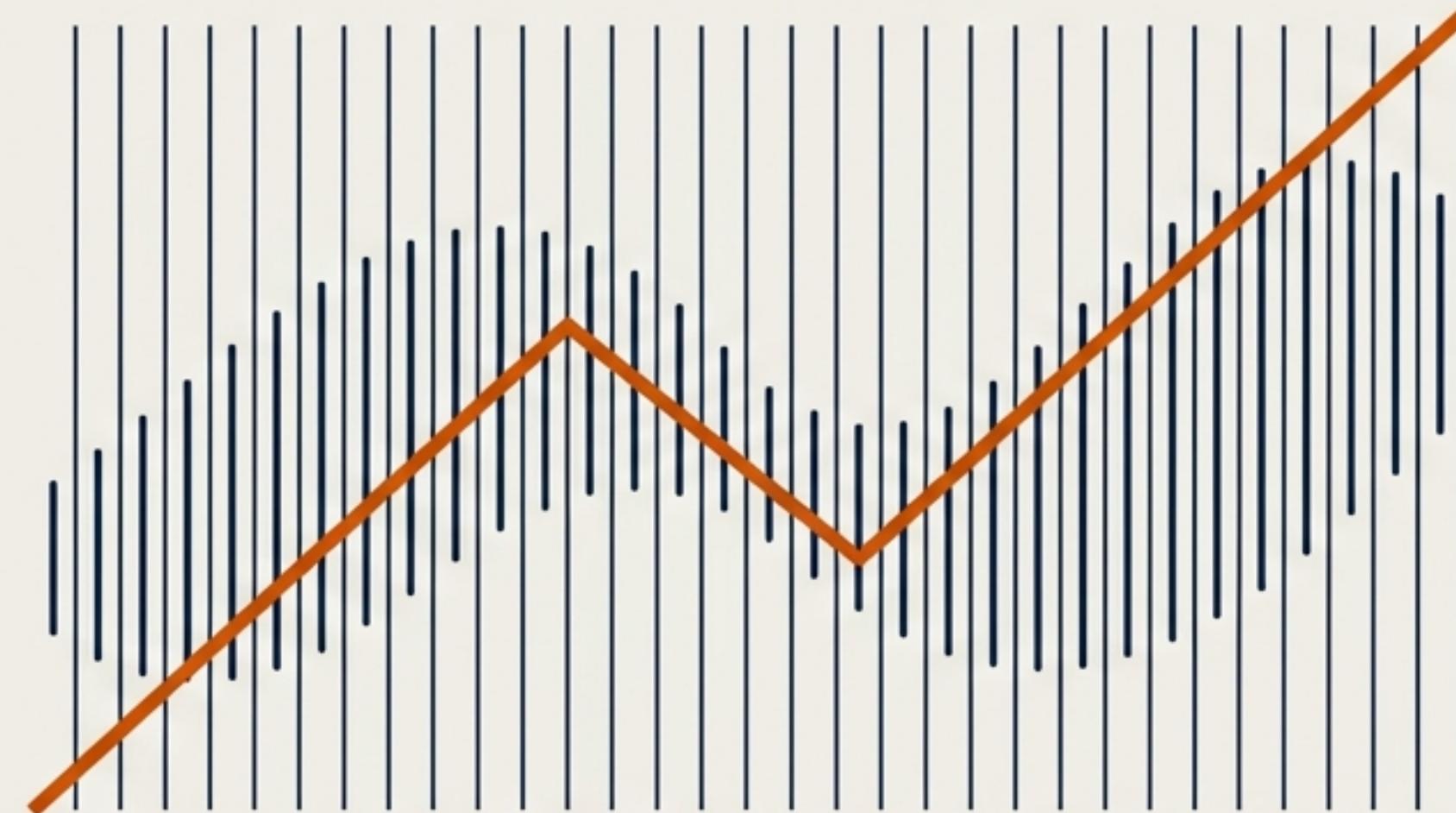


Amazon Sales Intelligence 2025: Estrategia de Marketing Basada en Datos



Un análisis técnico transformado en
oportunidades de negocio tangibles.

Resumen Ejecutivo: Cuatro Pilares para la Optimización de Ingresos

Finanzas

\$1,160 USD

Ticket Promedio con PayPal. La Hegemonía de PayPal supera a otros métodos, definiendo al cliente de alto valor.

Temporalidad

Q1

El Pico "Anti-Intuitivo". Las ventas se concentran en Febrero (\$122k) y Marzo (\$117k), contrario al retail tradicional.

Geografía

Miami

Foco en el Sur. Miami lidera la facturación con \$31,700, seguido de cerca por Denver y Houston.

Producto

Volumen vs. Valor

Smartwatch trae volumen (105 unidades). Refrigeradores traen el dinero real (\$78,000 USD).

Del Dato Crudo a la Decisión Estratégica

El Objetivo

Identificar rentabilidad oculta para optimizar el presupuesto de marketing. El análisis no busca solo reportar el pasado, sino dirigir la inversión futura hacia los canales y productos de mayor retorno.

La Rigurosidad

- **Fuente:** Dataset de Ventas Amazon 2025 (Kaggle)
- **Procesamiento:** Python (limpieza)
- **Consultas:** SQL Server (transformación)
- **Visualización:** Power BI
- **Alcance:** Análisis descriptivo, diagnóstico y predictivo (Machine Learning)

Salud General del Ecosistema de Ventas

Ventas Totales

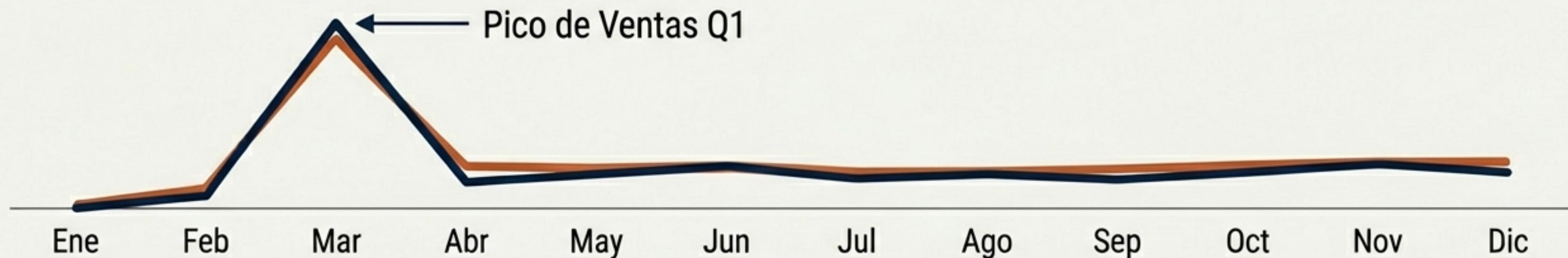
\$243,845 USD

Oportunidad capturada

Ticket Promedio

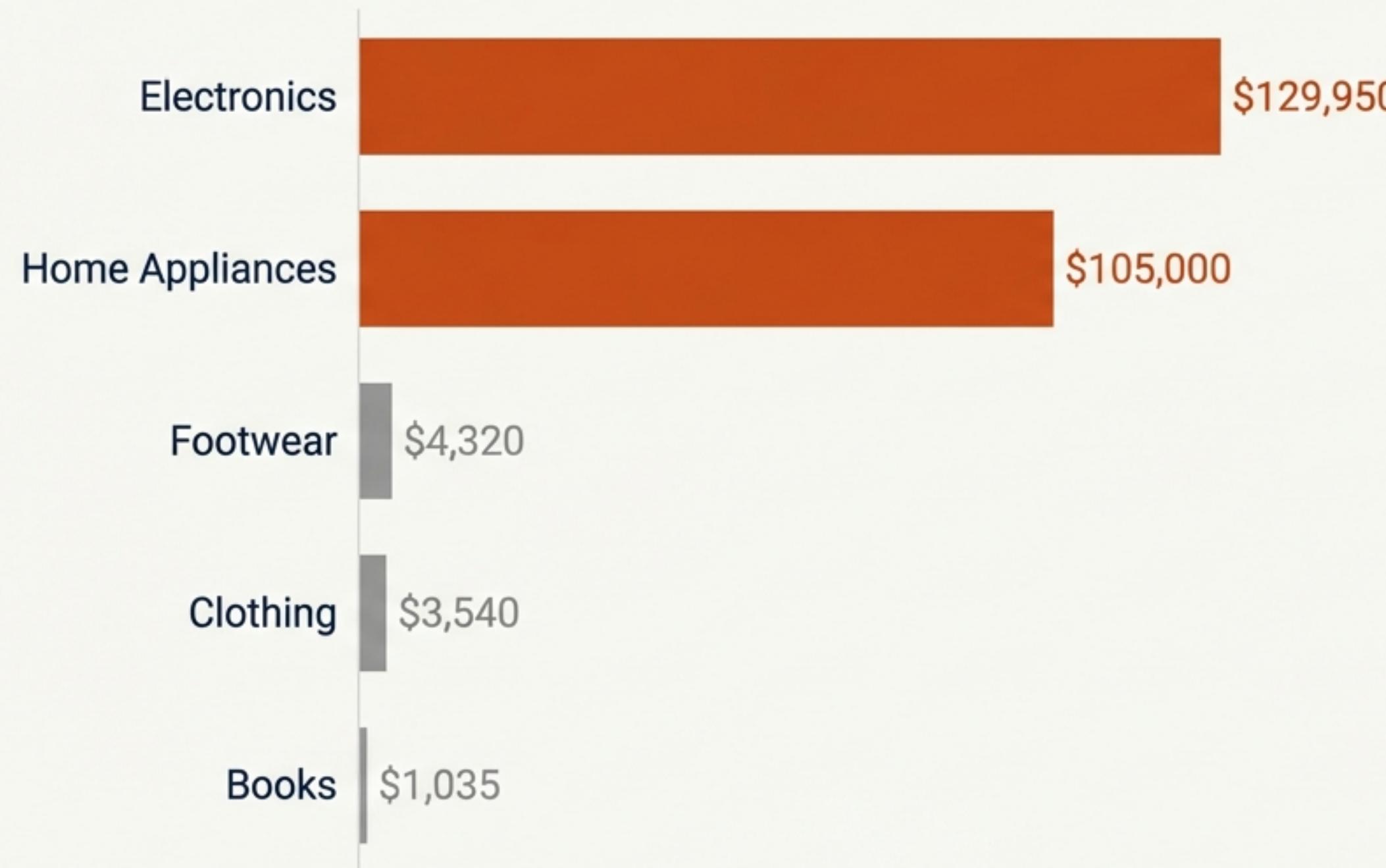
\$975.38 USD

Orientación a bienes duraderos



Un ticket promedio cercano a los \$1,000 USD indica que nuestra optimización debe centrarse en la confianza del consumidor y la financiación, no en descuentos por volumen bajo.

La Polarización del Catálogo: Electrónica y Hogar Dominan el Ingreso



**Pareto en Acción:
Casi el 96% de los
ingresos provienen
exclusivamente de
Electronics y Home
Appliances.**

Acción: Reducir gasto publicitario en Ropa y Libros. Reasignar presupuesto a Electrónica.

Tráfico vs. Rentabilidad: La Dualidad del Catálogo

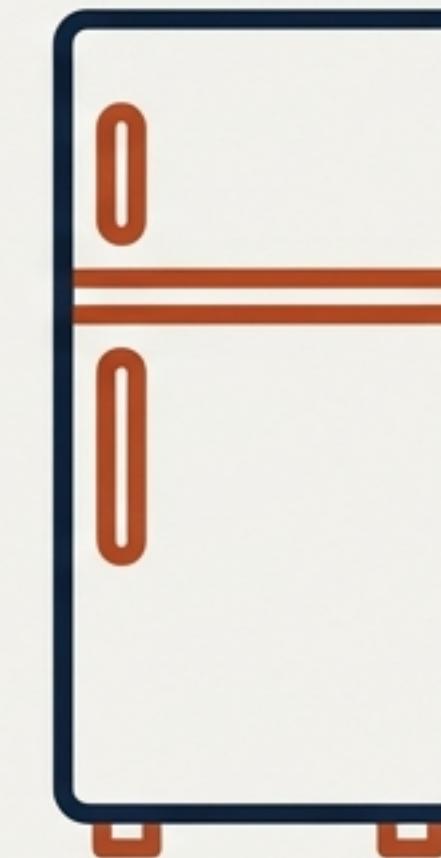


El Gancho (Volumen)

Smartwatch

105 Unidades Vendidas

Producto “puerta de entrada”. Ideal para adquisición de nuevos clientes (CAC).



La Mina de Oro (Valor)

Refrigerator

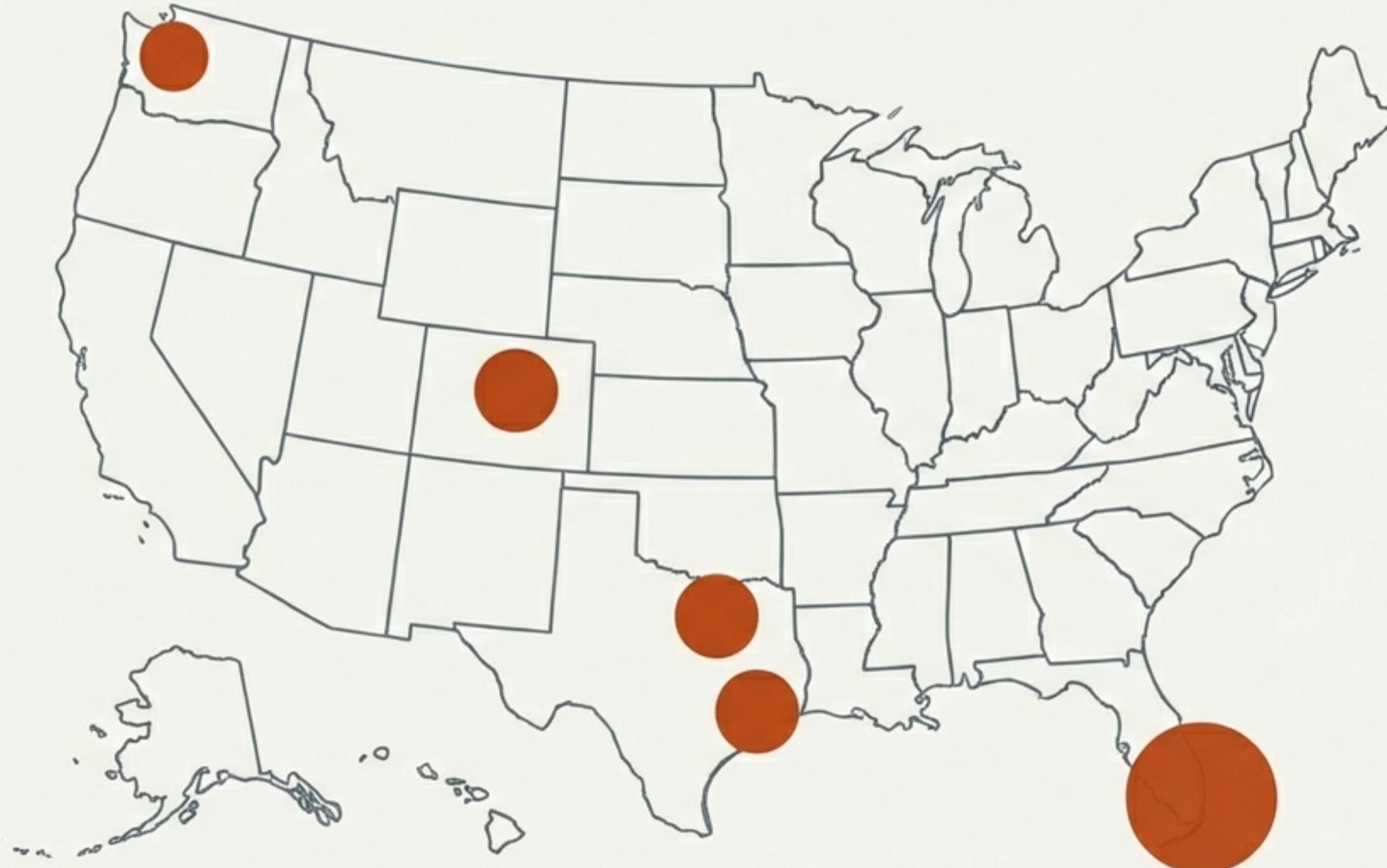
\$78,000

Ingresos Totales

El motor financiero. Top ingresos junto a Laptops (\$58.4k).

Conclusión: Las campañas de awareness deben usar el Smartwatch; las campañas de conversión deben empujar Refrigeradores.

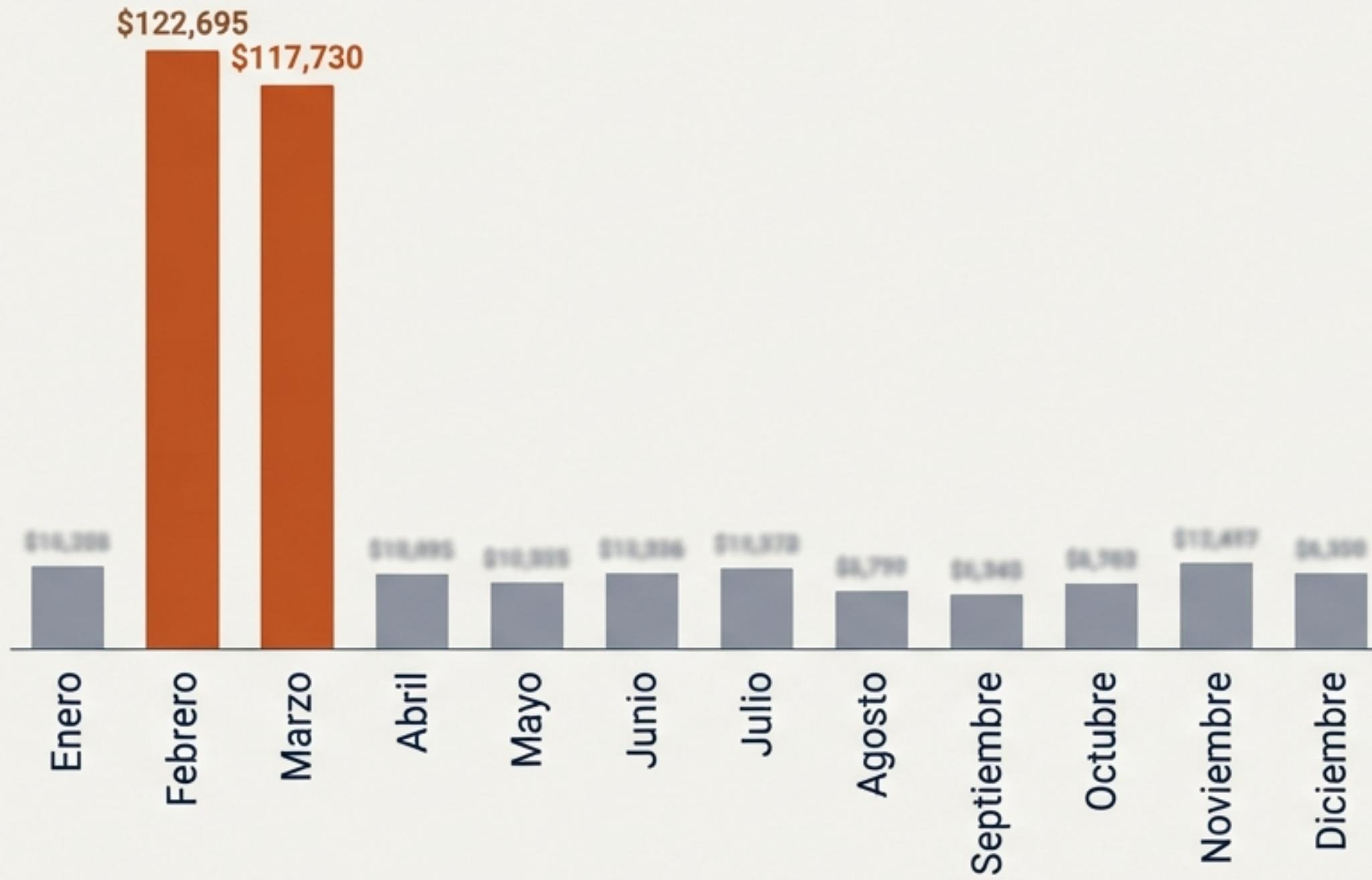
Focos de Venta: Miami Lidera la Demanda de Alto Valor



1. **Miami: \$31,700**
2. **Denver: \$29,785**
3. **Houston: \$28,390**
4. **Dallas: \$27,145**
5. **Seattle: \$26,890**

Fuerte concentración en el sur (Florida/Texas).
Estrategia: Incrementar puja de anuncios +20% para IPs en estas zonas.

El 'Prime Time' es a Principio de Año



Identificación de patrones atípicos. Mientras el retail tradicional descansa en Q1, nuestro nicho (Electrónica/Línea blanca) se dispara.

Hipótesis: Correlación con devoluciones de impuestos (Tax Season).

Acción: Asegurar stock crítico de Refrigeradores y Laptops antes del 1 de Febrero.

PayPal: El Indicador de Clientes ‘Premium’

\$1,160.75

Ticket Promedio con PayPal

\$975.38 (Promedio General)

PayPal no solo es el método más frecuente (60 órdenes), sino que atrae el ticket más alto. El usuario de PayPal se siente seguro comprando ítems de alto valor como Laptops y Refrigeradores.

Implementar “Checkout Rápido con PayPal” en productos >\$1,000 USD.

El Perfil del 'Super-Comprador' 2025

Persona Card



Ubicación

Miami / Denver



Interés

Electrónica High-End /
Línea Blanca



Momento

Febrero (Tax Season)



Pago

PayPal

Este perfil representa la intersección de **máxima probabilidad** de conversión y **máximo valor** de orden.

Anticipando el Riesgo: Modelo Predictivo de Estado de Orden



Caso de Uso: Generar alertas tempranas para soporte cuando una orden de alto valor (ej. Refrigerador en Miami) muestra riesgo de cancelación.

Hoja de Ruta Estratégica: Próximos Pasos

1. Calendario



Lanzar campaña "Early Tech Upgrade" el 15 de Enero. Capturar el pico de Febrero.

2. Inventario Inteligente



Aumentar stock de Refrigeradores y Laptops. Mantener Smartwatches como gancho (loss leader).



3. Segmentación



Hiper-segmentar anuncios en Miami/Denver. Excluir categorías de bajo rendimiento (Libros/Ropa).

4. Finanzas



Negociar promociones exclusivas con PayPal para elevar el ticket promedio aún más.

Arquitectura del Análisis



Python (Jupyter)

Limpieza y EDA inicial.



SQL Server

Consultas estructuradas y transformación.



Power BI

Dashboards interactivos y reporting.

Infraestructura robusta y escalable.

Los datos señalan el camino: Menos dispersión, más precisión.

El éxito en 2025 no vendrá de vender todo a todos,
sino de vender tecnología de alto valor al cliente
correcto en el momento correcto.

[Enlace al repositorio completo y dashboards](#)