



ANÁLISIS DE VENTAS DE ADIDAS EN ESTADOS UNIDOS



Descripción del Proyecto

Este proyecto explora las ventas de Adidas en Estados Unidos con el objetivo de identificar tendencias clave, patrones regionales, y realizar un análisis de rentabilidad por producto y ubicación. Se utiliza un conjunto de datos que incluye detalles sobre los minoristas, fechas de venta, regiones, y métricas financieras, con visualizaciones y dashboards para facilitar el entendimiento.

El conjunto de datos utilizado fue obtenido de **Kaggle**, una plataforma reconocida por ofrecer recursos de datos de alta calidad para proyectos de análisis y aprendizaje automático.

Objetivo

El análisis busca responder preguntas como:

- ¿Cuáles son las regiones con mayores ventas y rentabilidad?
- ¿Qué minoristas generan mejores resultados?
- ¿Qué categorías de productos generan mayores ingresos?
- ¿Cuál es el impacto del método de ventas en los resultados financieros?

Técnicas Utilizadas

- Análisis exploratorio de datos (EDA) con la herramienta de Excel.
- Creación de dashboards interactivos para visualizar los resultados.
- Cálculo de indicadores clave: margen operativo, ganancias totales y unidades vendidas.

📁 Estructura del Proyecto

El proyecto está organizado de la siguiente manera:

```
├── data/          # Datos crudos y procesados
|   ├── Adidas_US_Sales Datasets.xlsx
├── dashboards/    # Representaciones visuales interactivas
├── src/           # Scripts de procesamiento y análisis
└── README.md      # Descripción del proyecto
```

🔧 Instalación y Requisitos

Este proyecto utiliza **Excel** para realizar el análisis de los datos obtenidos.

Resultados y Conclusiones

1. Las regiones del **Noreste** y el **Sureste** lideran en ventas totales.
2. Los productos de **calzado deportivo masculino** son los más rentables.
3. El método de ventas **en tienda** genera mayores ingresos en comparación con otros canales.
4. Margen operativo promedio: **35%**, indicando una buena eficiencia operativa.

Los gráficos clave están disponibles en el dashboard interactivo incluido.

Próximos Pasos

- Incorporar datos de factores externos (marketing, eventos, etc.).
- Realizar modelado predictivo para estimar ventas futuras.
- Automatizar la actualización del dashboard con nuevos datos.

Autores y Agradecimientos

- **Elizabeth Montero Domínguez:** Análisis y desarrollo del proyecto.
- Inspiración: Dataset proporcionado (<https://www.kaggle.com/datasets/heemalichaudhari/adidas-sales-dataset/discussion/431043>) y el soporte de herramientas de visualización avanzada.