

# Proyecto Final Integrador

## Etapas 4: Final del proyecto y Storytelling

Locker Studio: <https://lookerstudio.google.com/reporting/495f1084-597b-4651-9dfc-7c9f955bd3ed>

# Indicadores

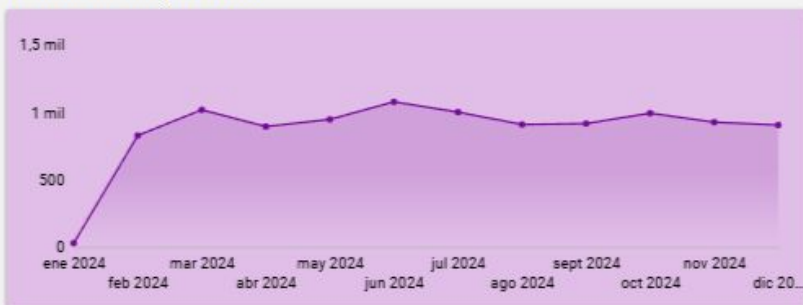
<b>Ventas totales</b>	<b>Clientes</b>	<b>Productos vendidos</b>
10.441	307	59.006
<b>Periodo más activo</b>	<b>Promedio de productos por venta</b>	
junio	3,48	

En estos indicadores podemos observar que se realizaron 10.441 ventas a lo largo del año 2024, con 307 clientes. Se vendieron 59.006 productos, destacando junio como el mes más activo. Además, cada venta tuvo en promedio más de 3 productos.



# Evolución mensual de ventas

Ventas totales por Mes



En este gráfico se observa que se comenzó el año con niveles muy bajos de ventas en enero, pero en febrero hubo un fuerte incremento.

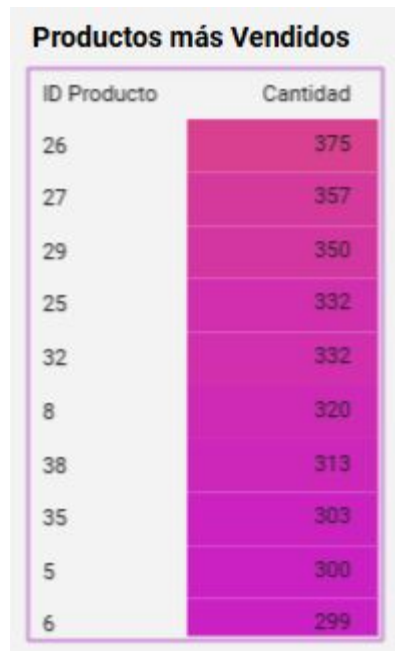
A partir de abril, las ventas se mantuvieron estables, con pequeños cambios mes a mes. El pico máximo se registró en junio.

En el segundo semestre, las ventas se estabilizan las ventas.

# Productos más vendidos

Este gráfico tiene como objetivo principal mostrar de manera clara cuáles son los productos que más unidades han vendido dentro del período de tiempo analizado.

El gradiente de color nos permite distinguir los productos de mayor a menor venta.

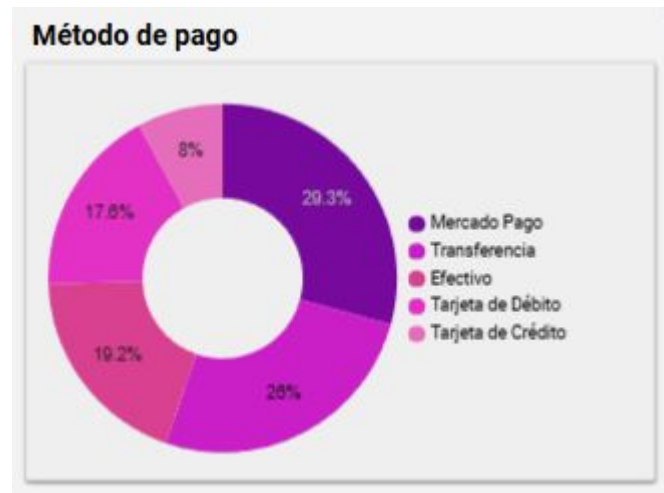


ID Producto	Cantidad
26	375
27	357
29	350
25	332
32	332
8	320
38	313
35	303
5	300
6	299

# Métodos de pagos

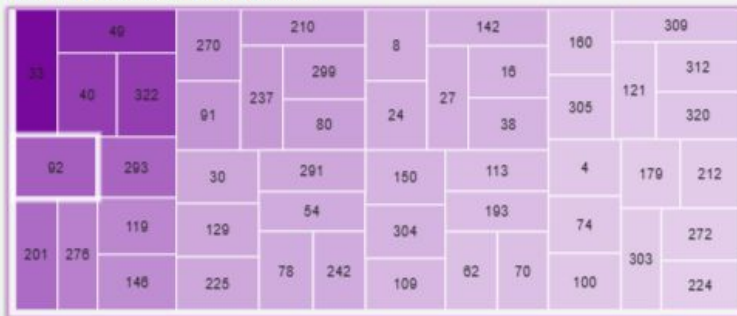
Este gráfico circular muestra la distribución porcentual de los diferentes métodos de pago utilizados por los clientes en el e-commerce.

En el gráfico puede verse que el método más popular fue Mercado Pago, seguido por las transferencias. La tarjeta de crédito fue la opción de pago menos utilizada.



# Ventas por cliente

Promedio de compra por cliente



A través del Treemap podemos visualizar el promedio de compra entre un conjunto de clientes

El gradiente de color permite jerarquizar a los clientes por la cantidad de ventas realizadas

Este gráfico nos permite identificar los clientes de mayor valor quienes gastan más en promedio