**INFORME DE ANÁLISIS DE VENTAS**

**Introducción**   
Este informe presenta un análisis detallado de las ventas y pedidos registrados en el período evaluado. A continuación, se destacan los principales hallazgos sobre las categorías de productos más vendidas, el total de ventas, el número de pedidos y el ticket promedio.

**Ventas por Categoría de Producto**   
Se analizaron las ventas por categoría de producto, identificando las cinco categorías más vendidas. La categoría con mayores ingresos fue **"belleza\_salud"**, con un total de **1,297,355.8** en ventas. Este dato indica una fuerte preferencia de los consumidores por productos de esta categoría.

**Total de Ventas**El total de ventas registrado durante el período analizado asciende a **14,209,115.34**. Esta cifra representa el desempeño general del negocio en términos de ingresos y permite evaluar tendencias de crecimiento.

**Número de Pedidos**   
Se contabilizaron **117,601 pedidos**, lo que refleja el volumen de transacciones realizadas durante el período. Este dato es fundamental para medir la actividad del negocio y la demanda del mercado.

**Ticket Promedio**   
El ticket promedio por pedido se calculó en **120.82**. Este indicador es clave para comprender el valor promedio de cada compra y puede ser utilizado para estrategias de aumento del gasto por cliente.

**Métodos de Pago**El método de pago más usado o preferido es la tarjeta de crédito, mostrando igualmente el porcentaje de uso entre los diferentes métodos de pago.

**Categorías Menos Vendidas**   
Se identificaron las cinco categorías con menores ventas:

Estos datos pueden indicar oportunidades de mejora en la promoción y visibilidad de estos productos.

**Tendencia de Ventas** A continuación, se muestra la tendencia de ventas mensuales observada en el período evaluado, notamos un incremento significativo entre el 2016 y 2018, comparando los mismos periodos entre los años analizados.

**Conclusión** El análisis muestra un desempeño sólido en ventas, con una categoría destacada y un número significativo de pedidos. La información obtenida puede ser utilizada para optimizar estrategias de venta, mejorar la segmentación de productos y aumentar el ticket promedio a través de campañas específicas.

También para tener en cuenta los productos que pueden tener más atención con los clientes, si realizamos atractivas campañas de marketing con promociones y descuentos, permitiendo mejorar las ventas finales y en consecuencia el aumento en demanda de estos productos.

**Recomendaciones**

* Fortalecer las estrategias de marketing para la categoría "belleza\_salud", ya que presenta el mayor volumen de ventas.
* Implementar promociones y descuentos para incrementar el ticket promedio.
* Evaluar tendencias en otras categorías para diversificar la oferta de productos.
* Optimizar la experiencia del cliente para fomentar la recompra y la fidelización.
* Analizar las razones detrás de las bajas ventas en las categorías menos vendidas y desarrollar estrategias para mejorar su desempeño, como mayor visibilidad en la tienda y campañas promocionales específicas.

**Autores y Referencias**

Base de datos: https://www.kaggle.com/datasets/olistbr/brazilian-ecommerce/data

Autores: Francisco Magioli · Leo Dabague · Andre Sionek