

Principales Hallazgos:

- La empresa acumula un total de ventas de \$456.65 mil millones de pesos, y 90 mil unidades vendidas.
- El precio promedio de venta es de \$5.07 millones
- En el último año, la empresa registra una caída del 93% en las ventas
- El año con mayor nivel de ventas fue el 2017 con un total de \$43 mil millones
- Medellín (45%) y Bogotá (30%) son las ciudades que más volumen de ventas abarcan.
- El 40% de los pagos se realizó con tarjeta de crédito, el 20% con débito y el 15% con transferencia.
- Las marcas más vendidas son Lenovo, HP, Dell y Apple
- El rango de edad de entre 26 y 45 años representa el 60% de las ventas.
- La proporción de hombres en las ventas es del 65%

Recomendaciones:

1. Revertir la caída del 93% en el último año analizando posibles causas internas: ruptura en la cadena de suministros, aumento de precios, rotación del personal de ventas, baja disponibilidad de stock, etc.
2. Incrementar inversión en Medellín y Bogotá
3. Alianza con marcas de alta rotación (Lenovo, HP, Dell, Apple)
4. Promociones temporales para captar segmentos sensibles al precio.
5. Estrategia de financiamiento: cuotas sin interés para mejorar la conversión, especialmente con tarjeta de crédito (40% del total).
6. Incentivar tarjeta de débito y transferencia con descuentos (bajos costos para la empresa).
7. Ofrecer bonificaciones con tarjeta de crédito en temporadas altas (back to school, día del padre, navidad).
8. Ofrecer beneficios exclusivos para profesionales y estudiantes universitarios (ej.: garantía extendida, financiamiento preferencial).
9. Promociones corporativas orientadas a PyMEs, donde el rango etario de 26 a 45 tiene alta presencia.
10. Diseñar campañas orientadas a mujeres, especialmente enfocadas en diseño, peso del equipo y facilidad de uso.
11. Ofrecer talleres gratuitos (online o presenciales) sobre productividad y tecnología para atraer un público más diverso.

Conclusión:

El análisis permitió transformar la información de ventas en insights clave para comprender el desempeño del negocio y detectar oportunidades de mejora. A través del proceso de limpieza, modelado y visualización en Power BI, se identificaron patrones relevantes en las ventas, el comportamiento de los clientes y la participación por ciudades y marcas. Estos hallazgos sirven como base para orientar decisiones estratégicas que permitan recuperar el nivel de ventas, optimizar recursos y enfocar esfuerzos en los segmentos y regiones con mayor potencial.