

# Análisis de Ventas y Rentabilidad

## Proyecto de análisis de datos – Portfolio profesional

### Datos:

- Analista de Sistemas – Analista de Datos Jr
- Herramientas: Google Sheets | Python | Looker Studio



**by Erica Almiron**

# OBJETIVO DEL PROYECTO

El objetivo de este proyecto fue analizar un conjunto de datos de ventas para identificar patrones de comportamiento, evaluar la rentabilidad del negocio y detectar oportunidades de mejora a partir de los datos históricos.

# FUENTE DE DATOS

- Dataset de ventas históricas-Kaggle Superstore
- Archivo original descargado en formato CSV
- Datos trabajados inicialmente en Google Sheets

En Google Sheets se realizó:

- Ajuste y limpieza de fechas
- Tablas dinámicas
- Gráficos exploratorios

# PROCESO DE ANÁLISIS

## Proceso de trabajo

1. Exploración y validación de datos en Google Sheets
2. Análisis descriptivo mediante tablas dinámicas
3. Generación de gráficos exploratorios con Python
4. Construcción de un dashboard interactivo en Looker Studio

# MÉTRICAS GENERALES

## Resultados generales

- Ventas totales: **\$2.297.200**
- Beneficio total: **\$286.394**
- Número de órdenes: **9.994**
- Beneficio promedio positivo, con alta variabilidad

## Insight clave:

El negocio presenta alto volumen de ventas, pero con márgenes moderados.

# INSIGHTS PRINCIPALES

## Insights destacados

- El negocio crece de forma sostenida desde 2015
- Technology es la categoría más rentable
- Office Supplies muestra alta eficiencia operativa
- Furniture presenta baja rentabilidad
- Algunas subcategorías venden mucho pero generan pérdidas

# REGIONES Y CLIENTES

## Análisis por región y segmento

- West es la región más rentable
- East lidera en ventas, pero no en ganancias
- El segmento Consumer es el principal motor del negocio

## Insight clave:

No todas las regiones y segmentos convierten ventas en ganancia de la misma forma.

# DESCUENTOS Y RENTABILIDAD

## Impacto de los descuentos

- Los productos sin descuentos concentran las mayores ganancias
- Descuentos altos generan rentabilidad negativa
- Los outliers de pérdida se asocian a descuentos > 50%

## Recomendación:

Revisar la política de descuentos para proteger los márgenes.



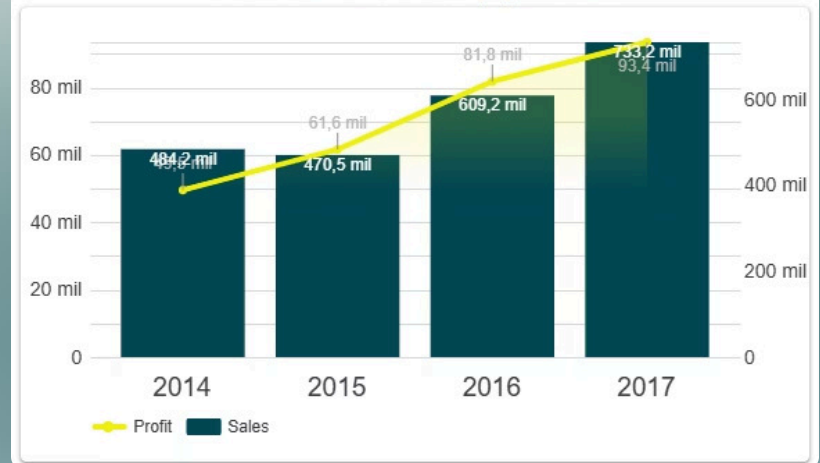
# DASHBOARD

## Dashboard interactivo

- Visualización final realizada en Looker Studio
- Permite explorar ventas, ganancias, categorías y regiones



Evolución de ventas y ganancias



# CONCLUSIONES FINALES

## Conclusiones

- El negocio muestra crecimiento sostenido
- La rentabilidad varía según categoría, región y descuentos
- Existen oportunidades claras de optimización

Este proyecto integra análisis de datos de punta a punta, desde la exploración hasta la visualización.