

Introducción

Este documento proporciona una interpretación de los análisis realizados sobre los datos de ventas entre 2013 y 2015, enfocados en la proporción de ventas por país, los cambios porcentuales en las ventas mensuales, y el desempeño de las tiendas. Los análisis incluyen:

1. **Proporción de Ventas por País (2013-2015)**
2. **Cambio Porcentual en Ventas Mensuales por País**
3. **Histograma de Promedio de Ventas por Cliente en España y Francia**
4. **Desempeño de Tiendas: Top 10 en Ventas y Top 19 en Clientes**

Proporción de Ventas por País (2013-2015)

Gráfico: Proporción de Ventas por País

El análisis de la proporción de ventas por país entre 2013 y 2015 muestra las variaciones en la participación de mercado de cada país a lo largo del tiempo. Los datos revelan los siguientes puntos clave:

- **Tendencias de Mercado:** Algunos países muestran una tendencia consistente en su participación de ventas a lo largo del período analizado. Por ejemplo, Italia podría haber mantenido una proporción estable, mientras que Francia podría haber visto un aumento o disminución notable en su participación.
- **Variabilidad Mensual:** Las proporciones de ventas pueden variar significativamente de un mes a otro, reflejando posiblemente eventos estacionales o cambios en la demanda. Analizar estos cambios puede ayudar a identificar patrones estacionales o eventos que afectan las ventas.

Insight para el Negocio: Comprender las proporciones de ventas por país ayuda a identificar mercados clave y evaluar la efectividad de estrategias de ventas y marketing. Si un país muestra una creciente proporción de ventas, podría ser una señal de que las estrategias dirigidas a ese mercado están funcionando bien.

Cambio Porcentual en Ventas Mensuales por País

Gráfico: Cambio Porcentual en Ventas Mensuales

El análisis del cambio porcentual en ventas mensuales proporciona una visión clara de cómo las ventas están evolucionando de un mes a otro:

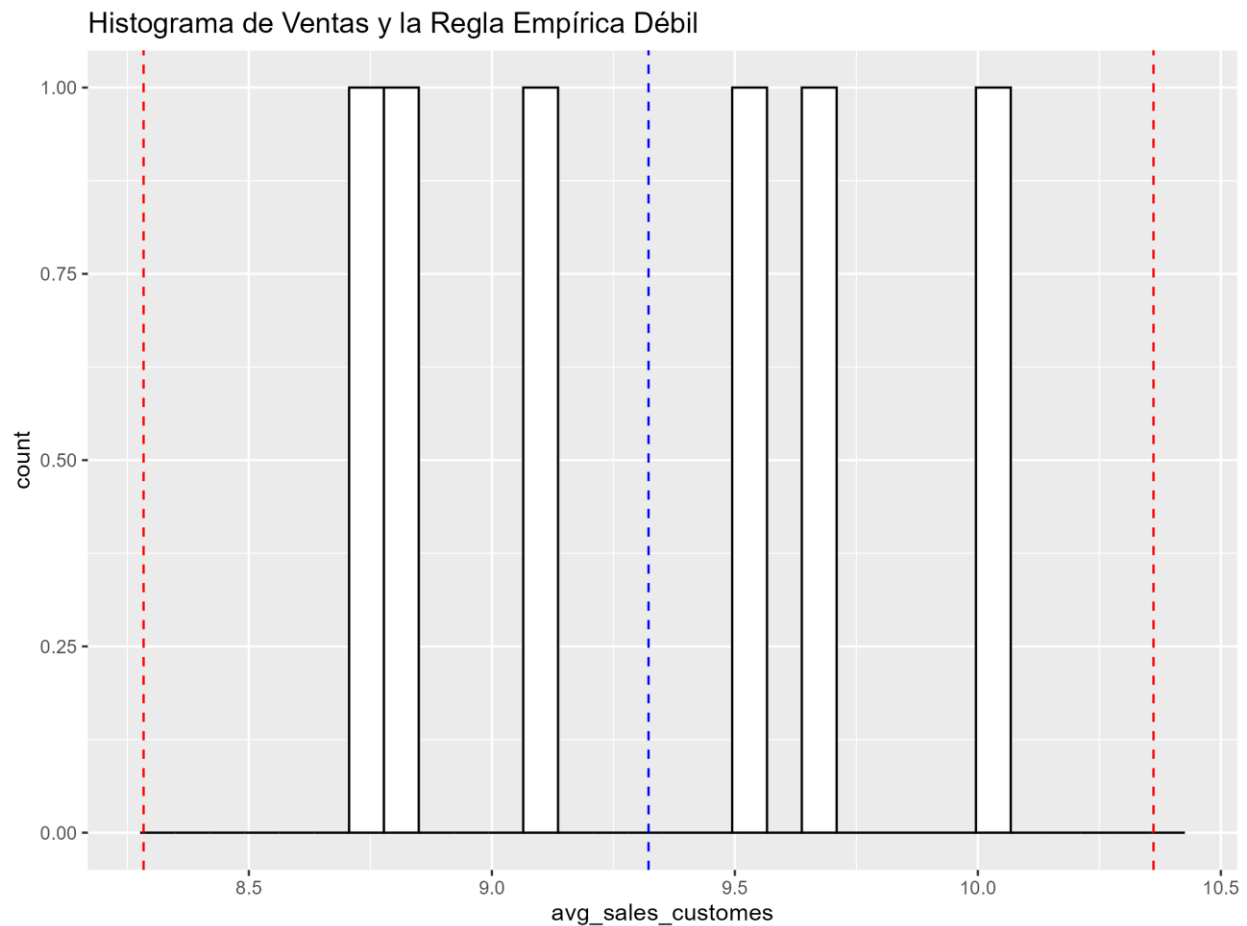
- **Crecimiento y Declive:** Los países con cambios porcentuales altos pueden estar experimentando un crecimiento rápido o una caída significativa en las ventas. Es crucial identificar las causas de estos cambios para ajustar las estrategias.

- **Comparación Mensual:** Comparar el crecimiento de las ventas mes a mes permite detectar tendencias y evaluar el impacto de iniciativas específicas.

Insight para el Negocio: Monitorear el cambio porcentual en ventas puede ayudar a responder rápidamente a las fluctuaciones del mercado y ajustar las estrategias para maximizar el crecimiento.

Histograma de Promedio de Ventas por Cliente en España y Francia

Gráfico: Histograma de Promedio de Ventas por Cliente



El histograma muestra la distribución de la variable `avg_sales_customer`, que es el promedio de ventas por cliente. Los puntos clave incluyen:

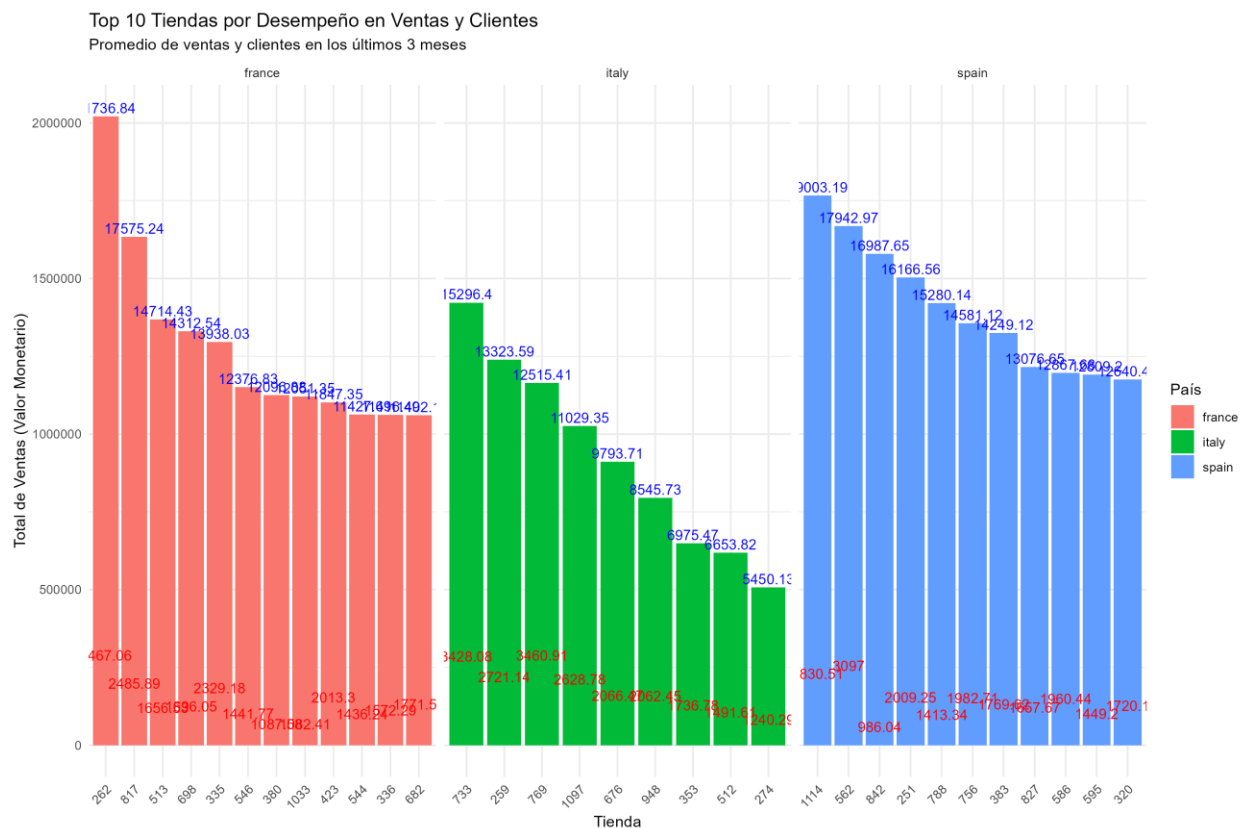
- **Distribución de Datos:** La forma del histograma proporciona una idea clara de la distribución de ventas por cliente. Un pico en el histograma indica el rango más frecuente de ventas por cliente.
- **Regla Empírica Débil:** La línea vertical indica el promedio de ventas por cliente. Los intervalos alrededor del promedio (de acuerdo con la regla empírica débil) muestran

donde se encuentra el 95% de los datos, ayudando a entender la variabilidad en las ventas por cliente.

Insight para el Negocio: Analizar el promedio de ventas por cliente ayuda a identificar cómo se está desempeñando cada cliente en términos de gasto. Esto puede informar estrategias de segmentación y personalización.

Desempeño de Tiendas: Top 10 en Ventas y Top 19 en Clientes

Gráfico: Top 10 Tiendas por Desempeño en Ventas y Clientes



El análisis muestra las tiendas que están en el top 10 por valor monetario de ventas y en el top 19 por cantidad de clientes:

- **Rendimiento en Ventas:** Las tiendas que ocupan los primeros lugares en ventas pueden estar ofreciendo productos o servicios más atractivos o estar en ubicaciones más rentables.
- **Rendimiento en Clientes:** Las tiendas con un alto número de clientes también son destacadas, lo que podría indicar una alta popularidad o una amplia cobertura de mercado.

Insight para el Negocio: Identificar las mejores tiendas en términos de ventas y clientes proporciona información valiosa para replicar el éxito en otras ubicaciones. Las tiendas de alto desempeño pueden servir como modelos para otras áreas del negocio.

Este documento proporciona un resumen de los análisis realizados y los insights clave obtenidos de los datos. Las visualizaciones y tablas generadas ofrecen una comprensión profunda del desempeño de ventas y la eficacia de las estrategias en diferentes mercados.