Tras analizar el caso 1, donde se debió limpiar la base de datos de valores vacíos y nulos, se logró presentar los datos de manera gráfica en un Dashboard interactivo en Excel con las siguientes conclusiones:

1. Los día de semana y de fin de semana que se vende más por tienda fueron:

Tienda A: Lunes (43.500 $) día de semana y Sábado (55.000 $) fin de semana.

Tienda B: Lunes (30.050 $) día de semana y Sábado (38.450 $) fin de semana.

Tienda C: Jueves (9.500 $) día de semana y Domingo (5.400 $) fin de semana.

1. Las horas pico por tienda fueron:

Tienda A: 14 PM (39.400 $) , 16 PM (37.100$) y 18 PM (40.100$).

Tienda B: 12 PM (24.00 $) y 17 PM (27.500 $).

Tienda C: 13 PM (7.200 $) y 16 PM (7.700 $).

Con estos datos y tendencias se puede afirmar con base que la tienda con mayores ingresos en los días de semana, fin de semana y horas pico es la Tienda A; siendo la misma la que destaca en cada una de las categorías expuestas en el Dashboard, excepto por la categoría de descuentos, donde la Tienda B es la que más aplica.

En cuanto a otros hallazgos, se puede apreciar que los fin de semana se vende más que los días de semana y las horas pico de más tarde-noche se expresa un aumento en las ventas.