Guión Análisis de Ventas (Retail)



## 🧠 CONTEXTO

Una cadena de distribución de productos de oficina, tecnología y mobiliario desea analizar su histórico de ventas. La base de datos contiene detalles sobre pedidos individuales: cliente, producto, fecha, categoría, segmento, modo de envío, localización y valor de la venta.

## 👨‍💼 SOLICITUD DEL CLIENTE

“Queremos identificar patrones relevantes que nos ayuden a optimizar nuestras estrategias de ventas y mejorar la segmentación de clientes y productos.”

* Analizar los productos más vendidos.
* Detectar estacionalidades o tendencias temporales en las ventas.
* Analizar las ventas por segmento de cliente, región y modo de envío.
* Proponer al menos dos recomendaciones prácticas basadas en los hallazgos.