

INFORME COMBINADO DE ANÁLISIS

Hardware Beltrán - Análisis Comercial 2024-2025

Institución: Instituto Tecnológico Beltrán - 2025

Carrera: Tecnicatura Superior en Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial

Materia: Modelizado de Minería de datos

Profesor: David Fernández

Comisión: 2do 1ra

Autor: Gil Lascano Lorenzo

Tablas Cargadas en el Sistema

☐ clientes

Columnas: id_cliente, nombre_completo, dni, direccion, id_localidad

Registros: 30

☐ cliente_mail

Columnas: id_cliente, email

Registros: 57

☐ cliente_telefono

Columnas: id_cliente, telefono

Registros: 25

☐ condicion_iva

Columnas: id_condicion_iva, descripcion

Registros: 4

☐ factura_det

Columnas: id_detalle, id_factura, id_producto, cantidad

Registros: 80

☐ factura_enc

Columnas: id_factura, numero_factura, fecha, condicion_iva_id, id_sucursal

Registros: 200

□ localidades

Columnas: id_localidad, nombre_localidad, id_provincia

Registros: 96

□ pais

Columnas: id_pais, nombre_pais

Registros: 6

□ productos

Columnas: id_producto, nombre_producto, precio, id_proveedor, id_rubro

Registros: 30

□ proveedores

Columnas: id_proveedor, nombre_proveedor, telefono, email, alias, banco

Registros: 10

□ provincias

Columnas: id_provincia, nombre_provincia, id_pais

Registros: 24

□ rubro

Columnas: id_rubro, nombre_rubro

Registros: 16

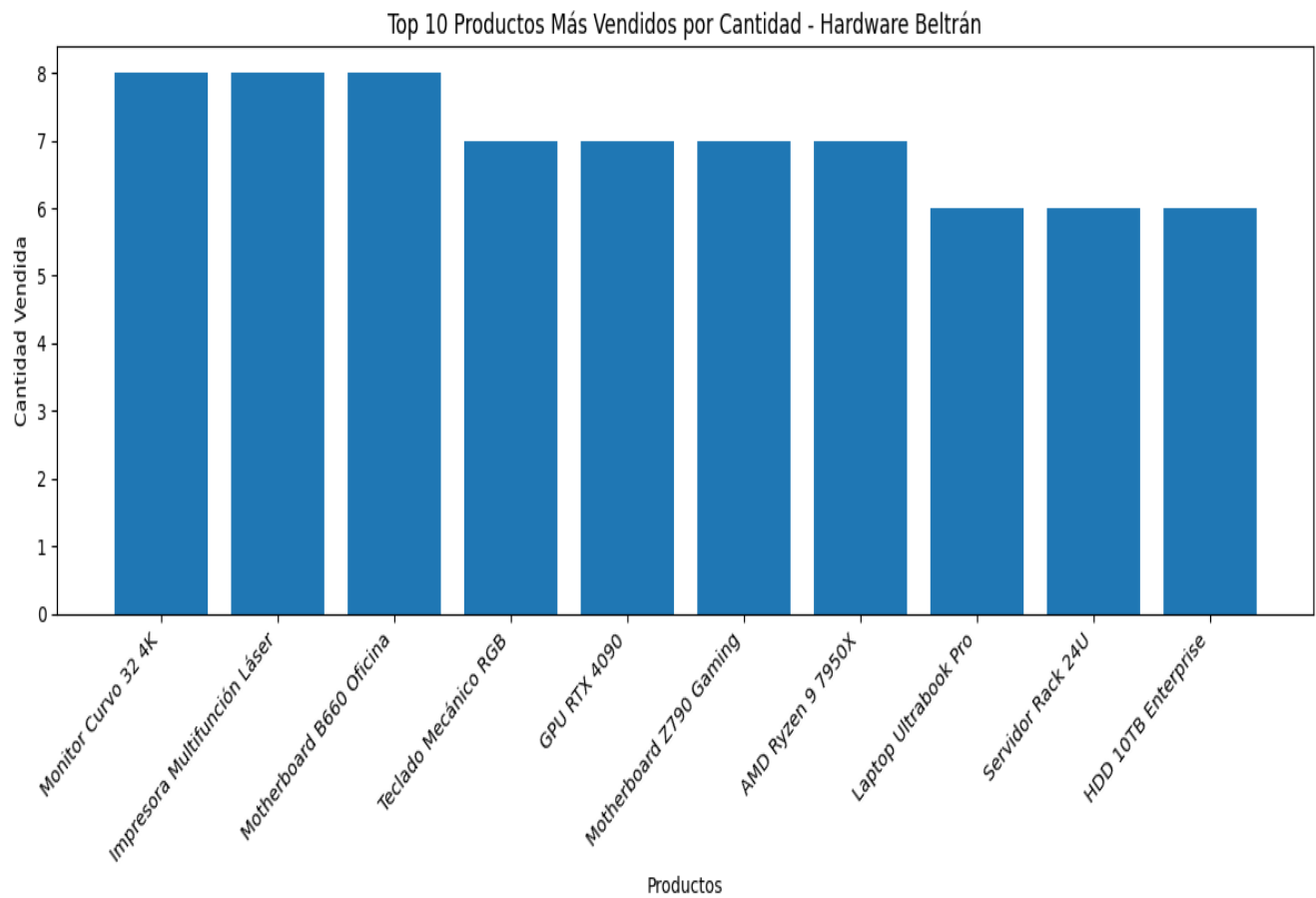
□ sucursales

Columnas: id_sucursal, nombre_sucursal, id_localidad, id_provincia

Registros: 7

Análisis Gráfico - Hardware Beltrán

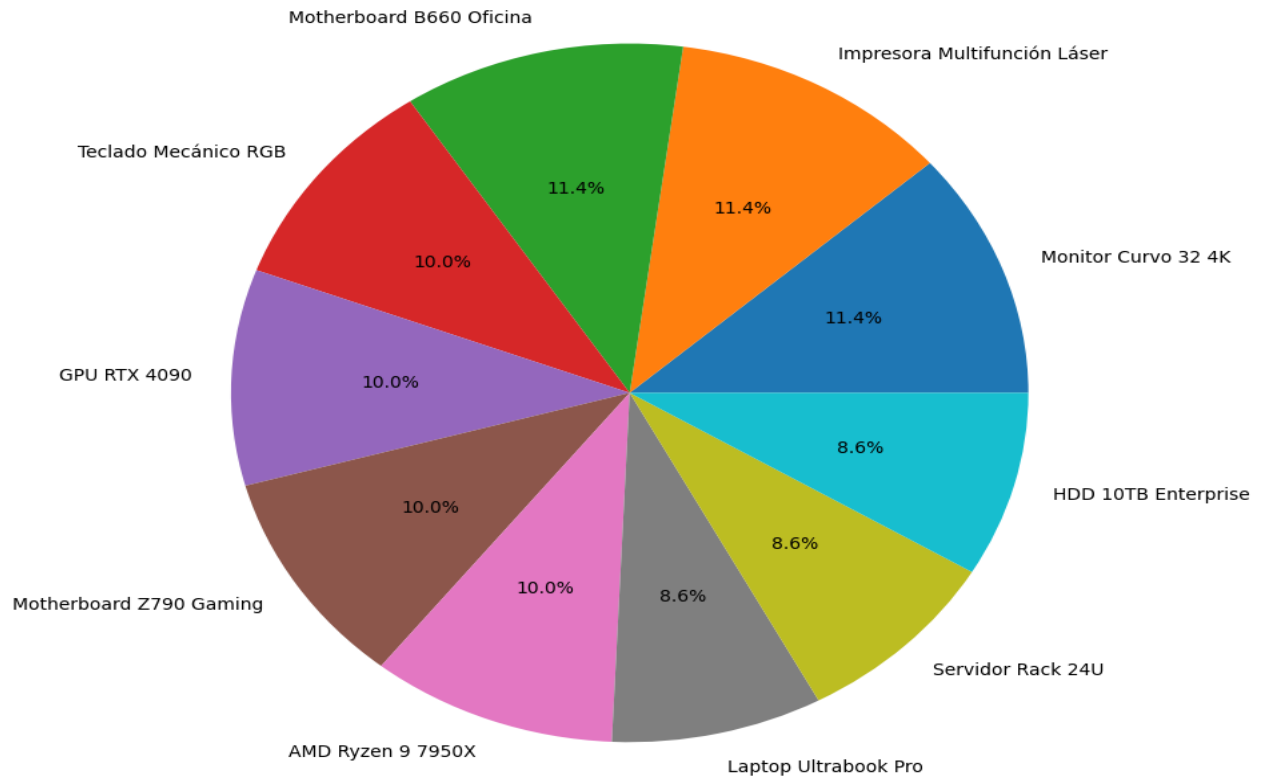
Top 10 Productos Más Vendidos por Cantidad



Análisis: Este gráfico de barras muestra los 10 productos con mayor volumen de ventas en términos de cantidad. Permite identificar los productos más populares y demandados por los clientes, lo que es crucial para la gestión de inventario y estrategias de marketing.

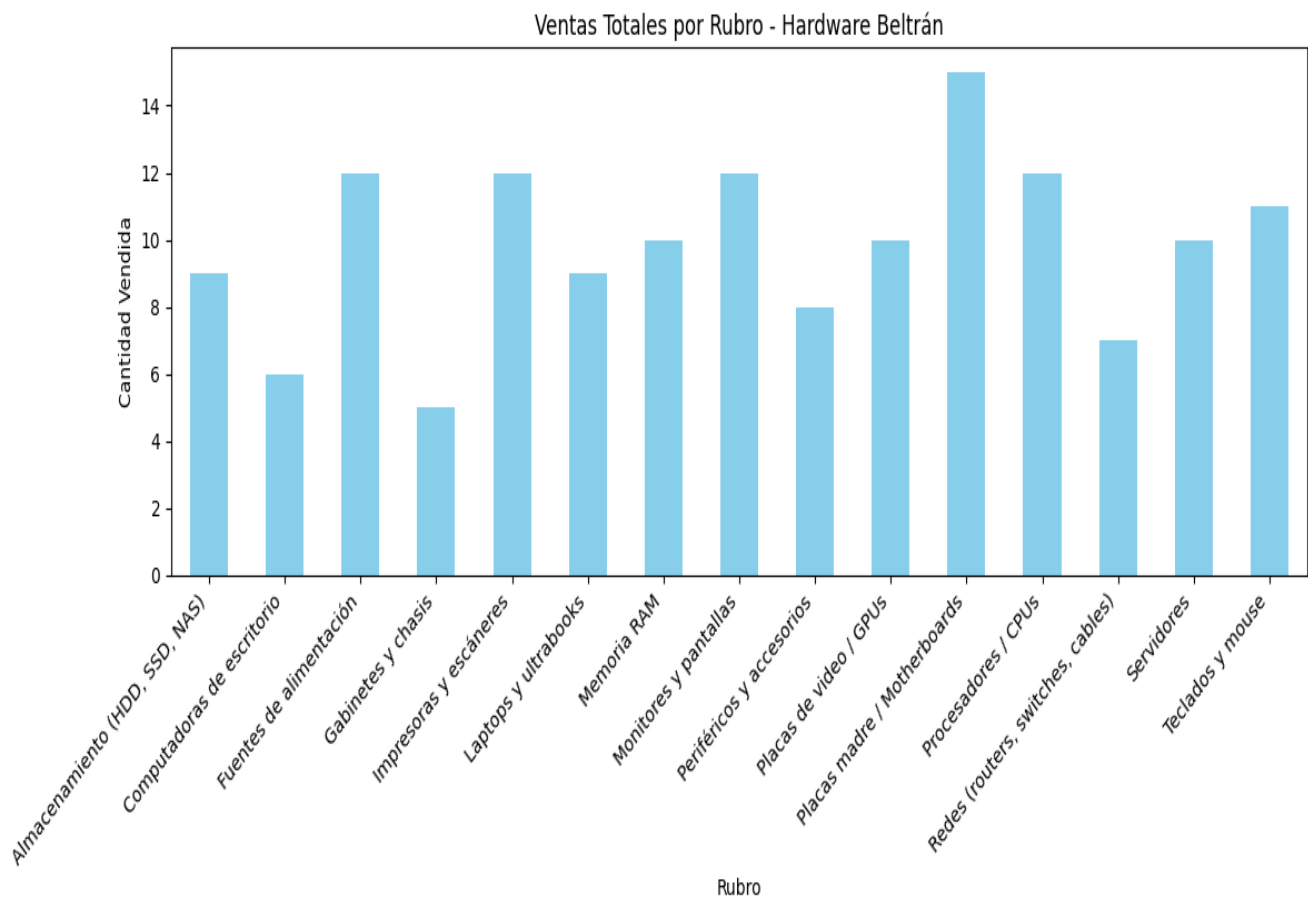
Distribución de Top 10 Productos Más Vendidos

Distribución de Top 10 Productos Más Vendidos - Hardware Beltrán



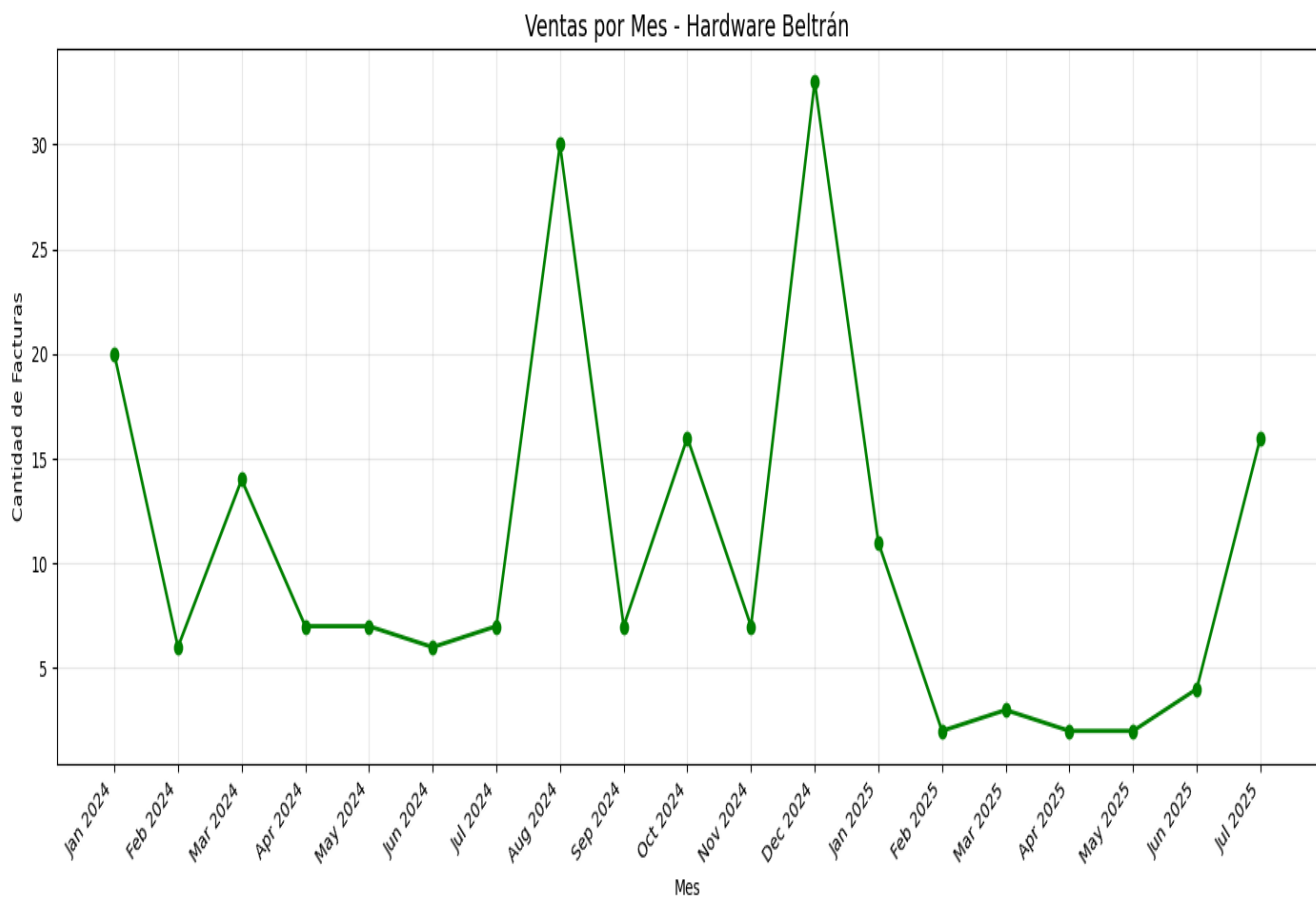
Análisis: El gráfico circular presenta la distribución porcentual de los productos más vendidos. Esta visualización ayuda a comprender la proporción que cada producto representa dentro del total de ventas, facilitando la identificación de productos estrella y oportunidades de crecimiento.

Ventas Totales por Rubro de Productos



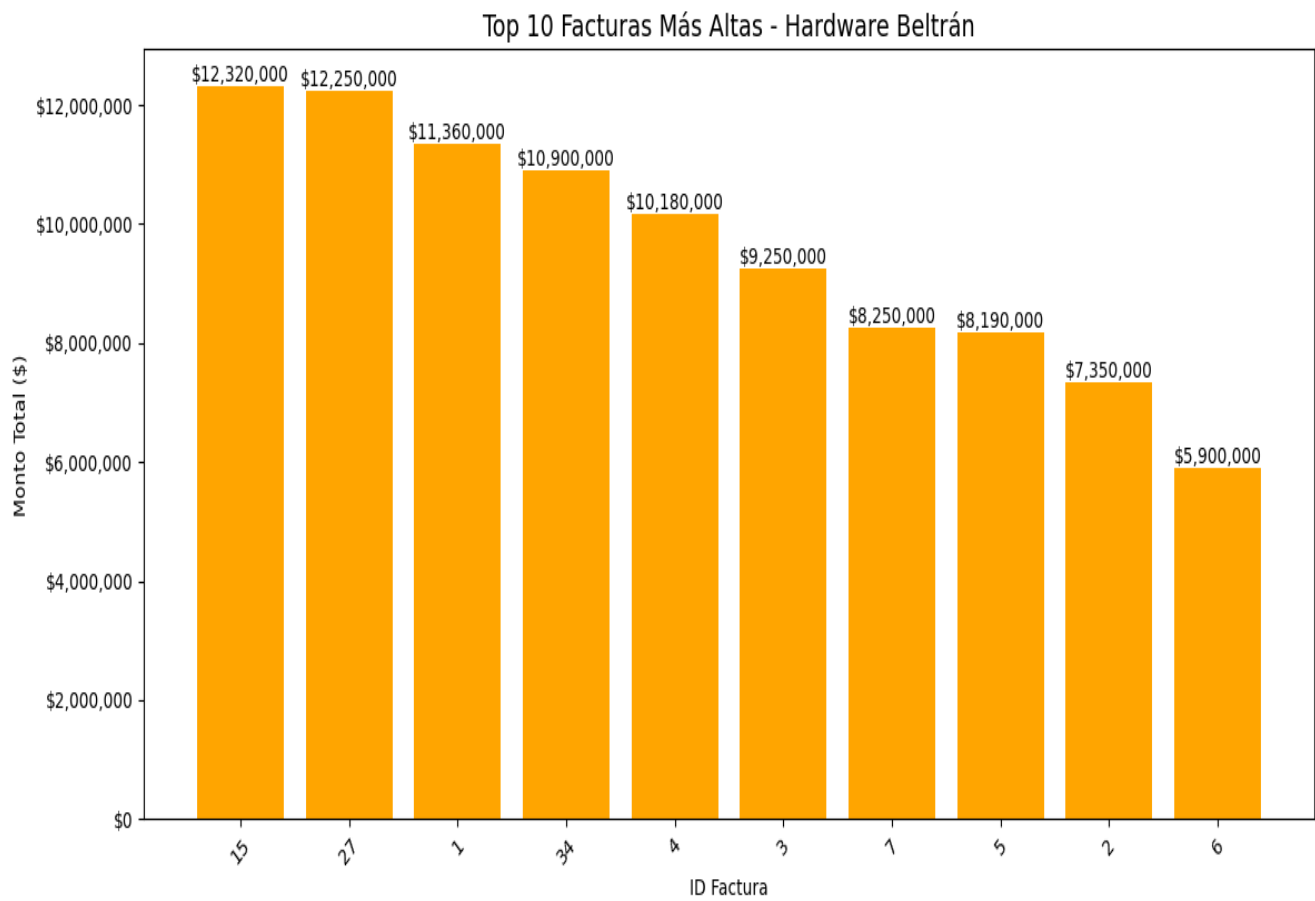
Análisis: Análisis de la performance de ventas por categoría de productos. Este gráfico permite identificar qué rubros generan mayor movimiento, información valiosa para decisiones de surtido, promociones y asignación de recursos comerciales.

Evolución de Ventas Mensuales (Enero 2024 - Julio 2025)



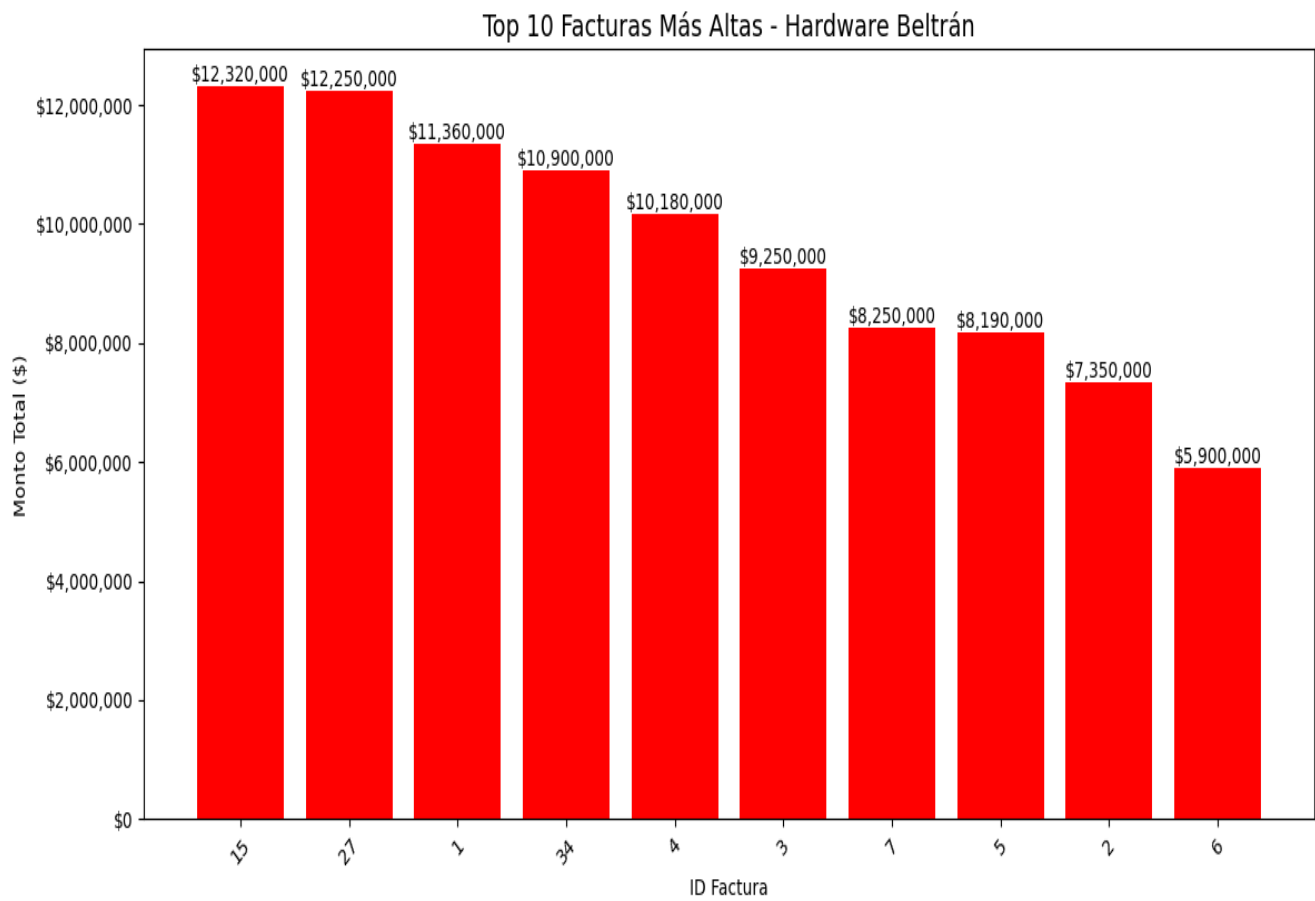
Análisis: La línea temporal muestra la evolución de las ventas a lo largo del período analizado. Permite identificar tendencias estacionales, picos de demanda y períodos de menor actividad, esencial para la planificación estratégica y gestión de recursos.

Top 10 Facturas con Mayor Valor



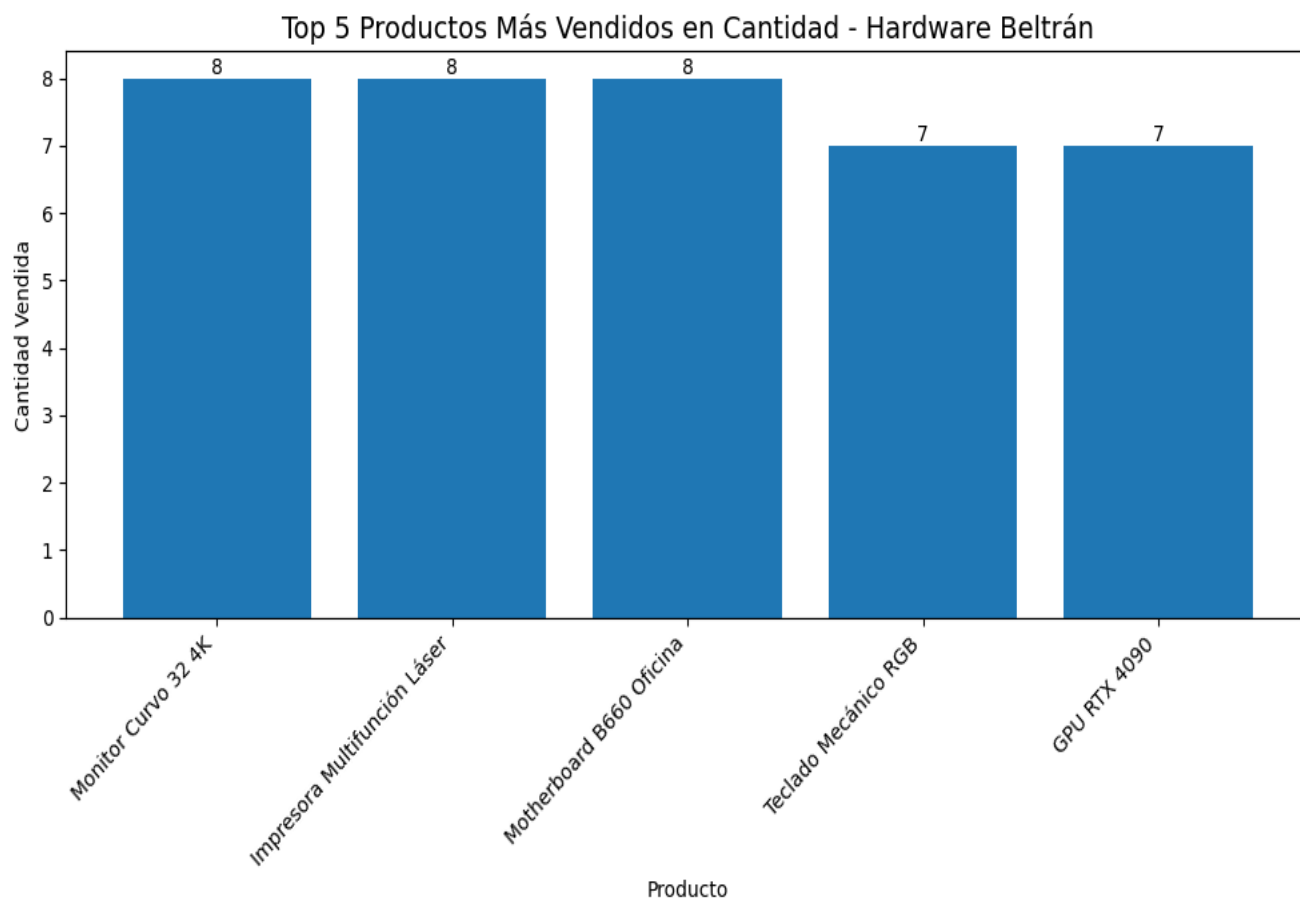
Análisis: Análisis de las facturas con montos más elevados. Este gráfico ayuda a identificar transacciones de alto valor que pueden representar clientes corporativos, compras institucionales o ventas especiales, clave para estrategias de atención al cliente premium.

Comparativa de Facturas de Alto Valor



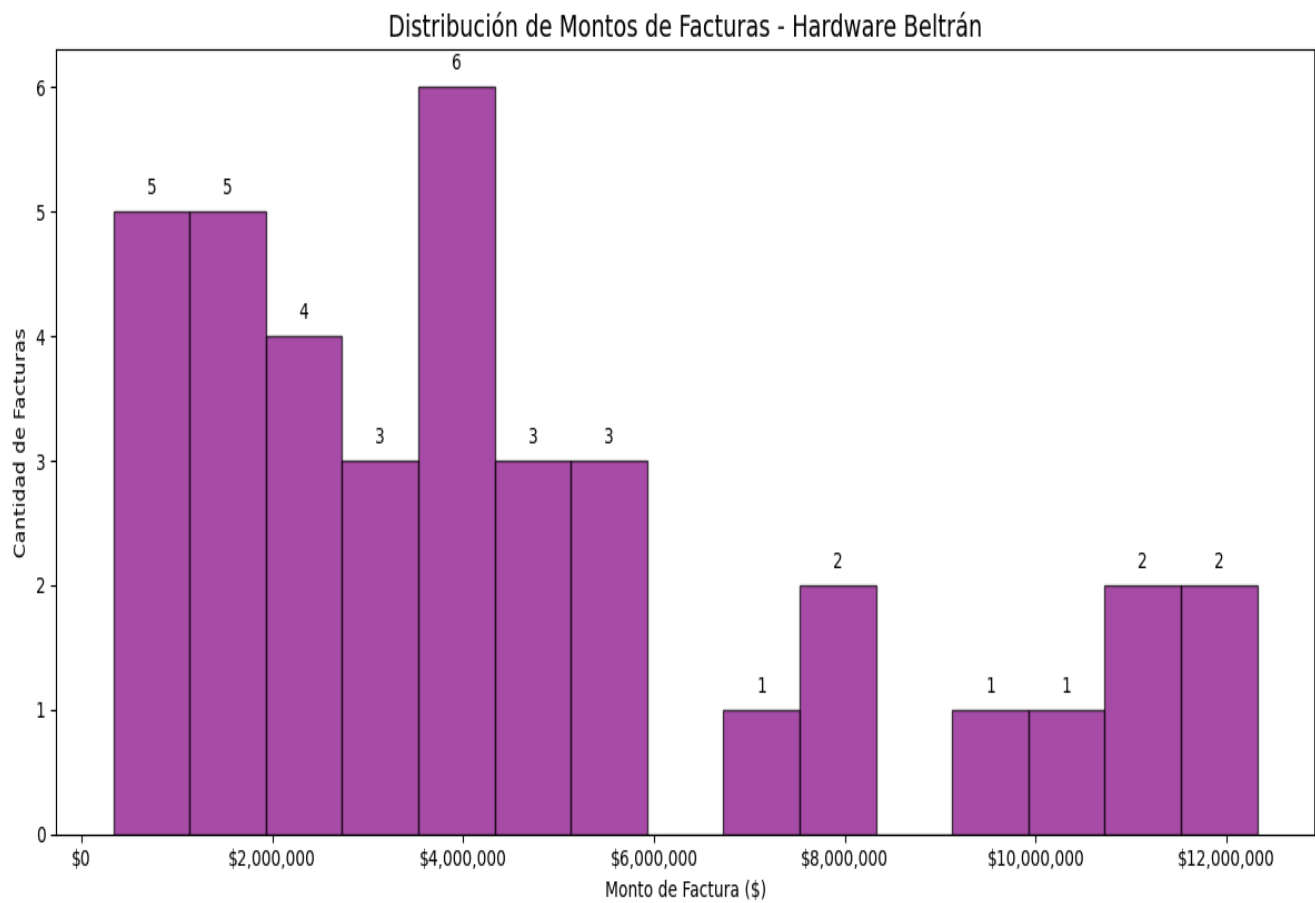
Análisis: Visualización comparativa de las facturas con montos más significativos. Permite analizar patrones en compras de alto valor y evaluar oportunidades para incrementar el ticket promedio mediante estrategias comerciales específicas.

Top 5 Productos por Volumen de Ventas



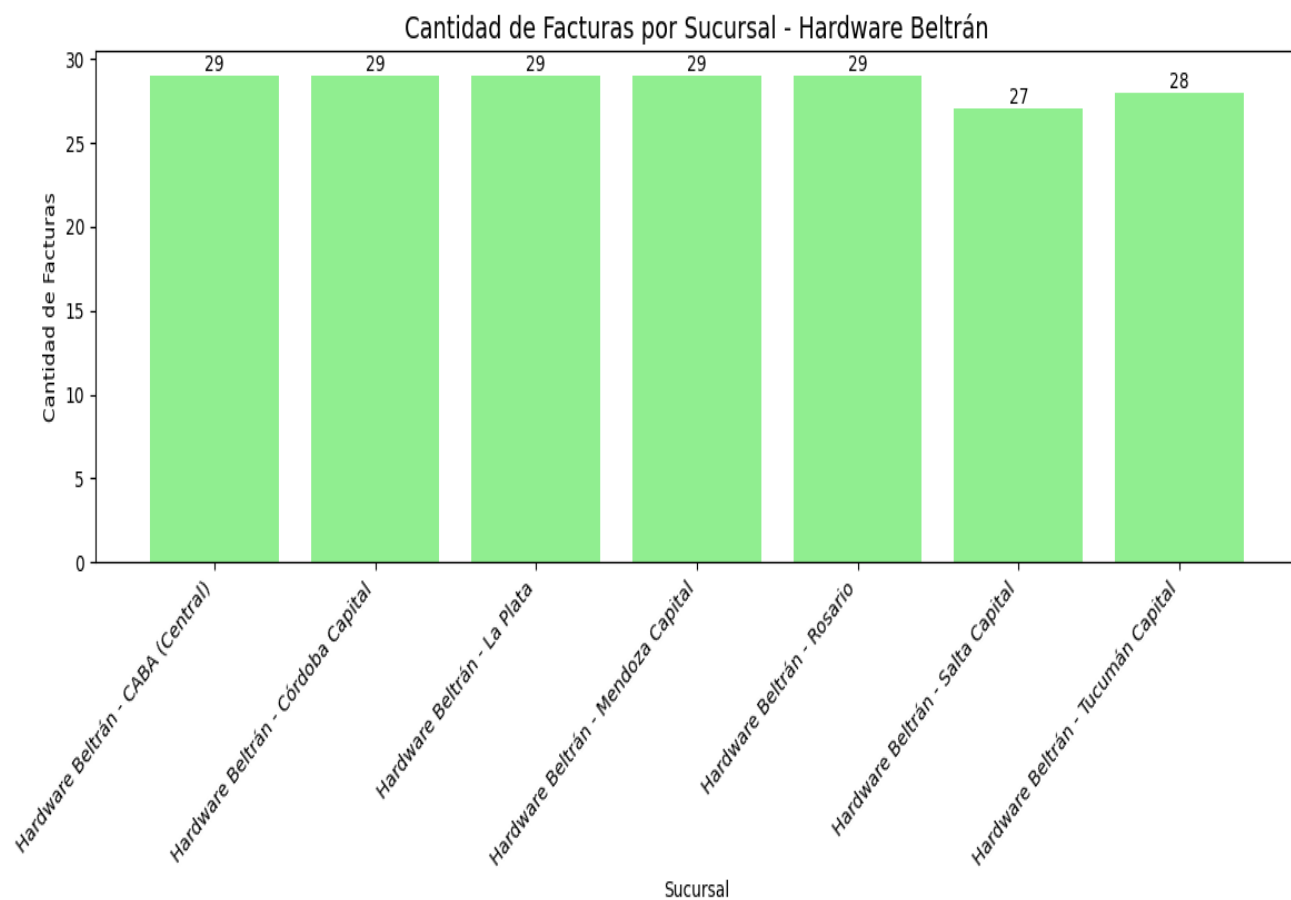
Análisis: Enfoque en los 5 productos con mayor rotación. Esta información es fundamental para la gestión de inventario, negociación con proveedores y desarrollo de estrategias de venta cruzada con productos complementarios.

Distribución de Montos en Facturas



Análisis: Histograma que muestra la frecuencia de diferentes rangos de montos en facturas. Ayuda a comprender el perfil de compra predominante y a segmentar a los clientes según su comportamiento de gasto.

Desempeño por Sucursal - Cantidad de Facturas



Análisis: Análisis comparativo del volumen de operaciones por sucursal. Permite evaluar la performance relativa de cada ubicación, identificar oportunidades de mejora y optimizar la asignación de recursos entre diferentes puntos de venta.

Conclusiones Generales

- El análisis integral de los datos comerciales de Hardware Beltrán revela patrones importantes en el comportamiento de ventas, preferencias de clientes y desempeño por sucursal.
- Los productos más vendidos muestran una clara tendencia hacia componentes de gama alta y equipos gaming, indicando un perfil de cliente especializado.
- La distribución temporal de ventas presenta variaciones estacionales que deben considerarse en la planificación de inventario y promociones.
- Las sucursales muestran diferentes niveles de performance, sugiriendo oportunidades para estandarizar mejores prácticas y optimizar recursos.
- Los montos de facturación presentan una distribución diversa, con presencia tanto de transacciones de alto valor como de compras recurrentes de menor monto.
- Este análisis proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas en áreas de marketing, gestión de inventario y expansión comercial.

Informe generado automáticamente - Sistema de Análisis Comercial