## Introducción

Para esta segunda parte, vamos a continuar con el análisis de ventas, pero esta vez cogiendo el fichero Denormalized.xlsx, que contiene un histórico de las ventas, el cual vamos a usar a modo de serie temporal.

De nuevo cargamos el fichero como fuente de datos en Tableau, obteniendo la siguiente vista (es un fichero muy denso, por lo que Tableau tarda un rato en cargar todo el fichero):

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

De hecho, incluso dando al botón de actualizar, tarda un buen rato en refrescar los datos.

## Análisis

Nos vamos a fijar ahora en dos campos, que van a ser la cantidad de productos vendidos (Quantity) en una fecha, y la tipología de estos productos (Product Line En). Vamos a enfrentar el campo Quantity a las fechas de las ventas. Lo que nos va a sacar la siguiente gráfica:

Gráfico

Descripción generada automáticamente

Ahora queremos desglosar las ventas por la tipología del producto. Esto nos va a dar una mejor vista de que productos son los mas vendidos en función de la época del año o incluso de los años (ya sabemos que las modas cambian y que existen actividades que se ponen de moda durante un tiempo).

Para ello arrastramos el campo Product Line En a la zona de marcas y lo soltamos sobre el botón Color. Lo que hará esto es, sobre la línea de barras horizontales, desglosará por tipo de producto:

Interfaz de usuario gráfica, Gráfico

Descripción generada automáticamente

Ahora nos gustaría tener la opción de tener una vista desglosada de cada una de las cantidades vendidas por tipologías, por lo que podemos crear un filtro que facilite eso, para ello vamos al campo Product Line que está en marcas, y pulsando sobre el botón derecho, nos aparece la opción “Mostrar filtro”, en la cual pincharemos. Adicionalmente, si quisiésemos añadir mas filtro, podríamos, o bien arrastrarlo a la zona de “Marcas” y habilitar el filtrado como previamente se ha explicado o, coger el campo y arrastrarlo directamente a la zona de filtros.

Con lo comentado, se obtiene lo siguiente:

Interfaz de usuario gráfica, Gráfico

Descripción generada automáticamente

Este gráfico por ejemplo, muestra las ventas de artículos de montaña, si exploramos el gráfico, podemos ver que a medida que nos acercamos a las fechas de invierno, la cantidad de productos de esta tipología aumenta. Ahora por ejemplo, vamos a fijarnos en los artículos relacionados con Golf:

Interfaz de usuario gráfica, Gráfico, Aplicación, Excel

Descripción generada automáticamente

Observamos que los picos de ventas se producen en aquellos meses donde el tiempo es templado, sea primavera/otoño, ya que es cuando mas corresponde la práctica (cómoda) de este deporte.

Otra observación que hemos podido apreciar de la serie temporal es que las cantidades de venta suben con respecto a los años anteriores. Pese a la clara estacionariedad de la serie temporal, cabe destacar que si se comparan los datos del año siguiente con respecto al año en curso, las ventas son mayores:

Gráfico, Histograma

Descripción generada automáticamente Gráfico, Histograma

Descripción generada automáticamente

Lo que nos hace pensar que lo mas probable es que este negocio esté emergiendo y ganando popularidad.