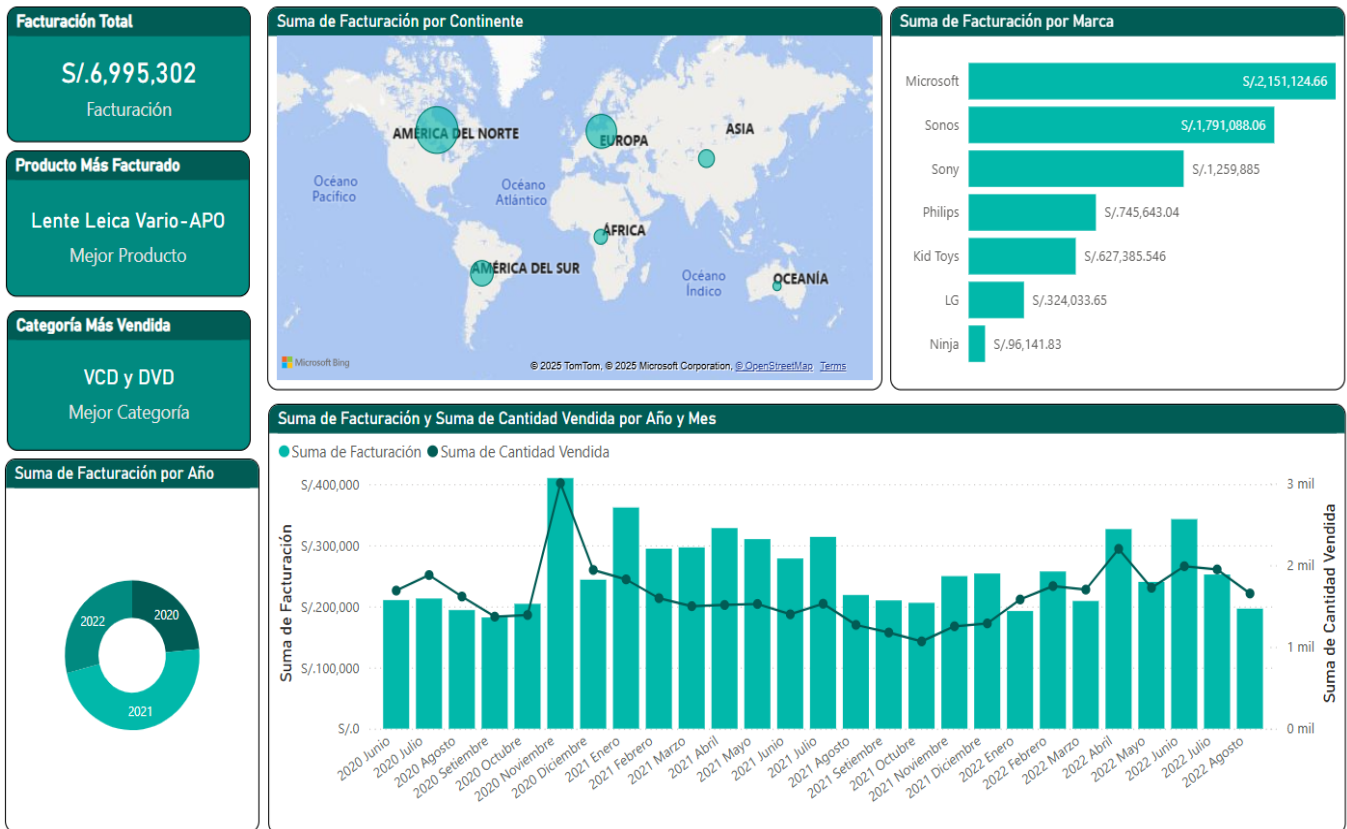


REPORTE DE DASHBOARD DE VENTAS TECNOLÓGICAS



Descripción General

El dashboard de ventas tecnológicas proporciona una visión completa del rendimiento de ventas de una empresa en el sector tecnológico. Este dashboard incluye una variedad de métricas clave y visualizaciones que permiten a los usuarios analizar las ventas por diferentes dimensiones, como continente, marca, producto y categoría.

Métricas Clave

El dashboard incluye las siguientes métricas clave:

- **Facturación Total:** La facturación total de la empresa, que asciende a S/. 6,995,302.
- **Suma de Facturación por Continente:** La facturación total desglosada por continente, lo que permite identificar los mercados con mejor y peor rendimiento.
- **Suma de Facturación por Marca:** La facturación total desglosada por marca, lo que permite identificar las marcas más vendidas.
- **Producto Más Facturado:** El producto con la mayor facturación, que en este caso es el "Lente Leica Vario-APO".
- **Categoría Más Vendida:** La categoría de productos más vendida, que en este caso es "VCD y DVD".
- **Suma de Facturación por Año:** La facturación total desglosada por año, lo que permite identificar tendencias a lo largo del tiempo.

- Suma de Facturación y Suma de Cantidad Vendida por Año y Mes: La facturación total y la cantidad de productos vendidos desglosadas por año y mes, lo que permite un análisis más granular del rendimiento de ventas.

Visualizaciones

El dashboard incluye las siguientes visualizaciones:

- Mapa Mundial: Un mapa mundial que muestra la facturación por continente, lo que facilita la identificación de patrones geográficos.
- Gráfico de Barras: Un gráfico de barras que muestra la facturación por marca, lo que facilita la comparación del rendimiento de diferentes marcas.
- Gráfico de Líneas: Un gráfico de líneas que muestra la facturación y la cantidad de productos vendidos por año y mes, lo que facilita la identificación de tendencias a lo largo del tiempo.
- Gráfico Circular: Un gráfico circular que muestra la suma de facturación por año.

Hallazgos Clave

Algunos de los hallazgos clave que se pueden extraer del dashboard son:

- El mercado norteamericano es el que más contribuye a la facturación total de la empresa.
- Microsoft y Sonos son las marcas más vendidas.
- El "Lente Leica Vario-APO" es el producto más vendido de la empresa.
- La categoría de "VCD y DVD" es la más vendida de la empresa.
- Las ventas de la empresa han ido aumentando a lo largo del tiempo.

Recomendaciones

Basándose en los hallazgos clave, se pueden hacer las siguientes recomendaciones:

- Invertir en marketing y ventas en el mercado norteamericano para seguir impulsando el crecimiento.
- Considerar la posibilidad de lanzar nuevos productos o promociones de las marcas Microsoft y Sonos para aprovechar su popularidad.
- Realizar un análisis más profundo de las ventas del "Lente Leica Vario-APO" para identificar los factores que contribuyen a su éxito y replicarlos en otros productos.
- Considerar la posibilidad de ampliar el catálogo de productos en la categoría de "VCD y DVD" para satisfacer la demanda del mercado.
- Realizar un seguimiento continuo de las ventas a lo largo del tiempo para identificar nuevas tendencias y oportunidades.

Conclusión

El dashboard de ventas tecnológicas es una herramienta valiosa para la toma de decisiones en el sector tecnológico. Debido a que nos va a proporcionar una visión completa del rendimiento de ventas de la empresa y permite a los usuarios identificar áreas de oportunidad y mejora.