**Objetivo:**

La empresa Global Super Store, líder en ventas de productos en línea a nivel internacional, se propuso mejorar la eficiencia de sus operaciones mediante el análisis de datos de pedidos realizados de forma online por personas de todo el mundo en el período comprendido entre el 1 de enero de 2013 y el 31 de diciembre de 2014.

[***Enlace al trabajo...***](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1nJKZFQlvPE2KN9WioFcUldWHA593UzaJ2xi3WkKieXY/edit?usp=sharing)

**Conclusiones:**

De Acuerdo al análisis las ventas tienen una tendencia creciente desde el 2013 al 2014 lo que quiere decir que se facturó más en 2014 que en 2013, pero la diferencia se nota más en los ingresos brutos que netos ya que al aplicarse los costos a los ingresos brutos vemos un crecimiento de ganancias menos pronunciado, se observa que office supplies es la categoría más vendida, y consumer es el segmento de mercado que más ganancias está dejando, también en el periodo analizado se observan las cantidades de órdenes de envío en el mismo día, primera clase, segunda clase y standard class que este último es el más realizado, También tenemos la relación costo beneficio por segmento en donde consumer en el que generó más beneficios. Luego se puede observar datos más detallados en los gráficos y KPIs de costos e ingresos por segmentación, por fechas, país, región, método de envío y subcategoría de producto.