

## **Análisis de Ventas y Rentabilidad Superstore**

El objetivo de este proyecto es aplicar técnicas de análisis de datos en un entorno realista utilizando Excel, con el fin de extraer conclusiones clave a partir de una base de datos de ventas. A través de la limpieza, transformación y visualización de los datos, se identifican patrones de comportamiento comercial, rentabilidad por segmento y rendimiento de productos, con una presentación final en formato dashboard interactivo.

### Instalación y requisitos

Excel o cualquier otro visor .xls

### Resultados y conclusiones

1. Muebles es la peor categoría con diferencia, mostrando un ratio de beneficios minúsculo comparado con el resto de categorías.
2. El segmento Consumer y Corporate tienen un margen de beneficios porcentual inferior al de Home Office, aunque tienen un mayor volumen de ventas y beneficio total
3. El envío en mismo día tiende a tener unos márgenes de beneficios desproporcionadamente mayores en los tipos de cliente Consumer y Home Office pero dan pérdidas en Corporate. Dichas pérdidas están mayormente ligadas con un solo producto.  
Otros tipos de envíos también sugieren diferencias notables, aunque necesitaría un examen más exhaustivo.
4. El top 10 de productos por beneficio representa un porcentaje desproporcionado del total de ganancia, lo cual sugiere una concentración de rentabilidad en pocos ítems
5. La región Central tiene márgenes más bajos en general, las subcategorías de Office Supplies que venden tienen poco margen y la de Muebles es una categoría poco rentable en general, traducándose en un rendimiento peor que el resto de zonas.

### Autor

- Qiongxi Liu

- <https://github.com/Legari92/>