

SALES PREDICTION

CHILE SEP 2022

CONTEXTO

El primer proyecto será una predicción de ventas para productos alimenticios que se venden en distintas tiendas.

OBJETIVO

El objetivo es ayudar a la tienda a comprender las propiedades de los productos y establecimientos que tienen un rol crucial en aumentar las ventas.





VARIABLES DEL DATAFRAME

Nombre de la variable	Descripción					
Item_Identifier	Número de identificación único del producto					
Item_Weight	Peso del producto					
Item_Fat_Conte nt	Si el producto es bajo en grasas o regular					
Item_Visibility	El porcentaje de área total de visualización de todos los productos en la tienda asignados a este producto particular					
Item_Type	La categoría a la que pertenece el producto					
Item_MRP	Precio Máximo Minorista (precio de lista) del producto					
Outlet_Identifier	Número de identificación único de la tienda					
Outlet_Establish ment_Year	El año en el que se estableció la tienda					
Outlet_Size	El tamaño de la tienda en cuanto a la superficie total que cubre					
Outlet_Location _Type	El tipo de área donde se ubica la tienda					
Outlet_Type	Si la tienda es un almacén o algún tipo de supermercado					
Item_Outlet_Sal es	Las ventas del producto en la tienda particular. Esta es la variable objetivo que se debe predecir.					



ANÁLISIS EXPLORATORIO

```
<class 'pandas.core.frame.DataFrame'>
RangeIndex: 8523 entries, 0 to 8522
Data columns (total 12 columns):
                             Non-Null Count Dtype
    Column
   Item Identifier
                             8523 non-null
                                            object
1 Item Weight
                             7060 non-null
                                            float64
2 Item Fat Content
                             8523 non-null
                                            object
    Item Visibility
                             8523 non-null
                                            float64
    Item Type
                             8523 non-null
                                            object
   Item MRP
                             8523 non-null
                                            float64
6 Outlet Identifier
                             8523 non-null
                                            object
    Outlet_Establishment Year 8523 non-null
                                            int64
8 Outlet Size
                             6113 non-null
                                            object
    Outlet Location Type 8523 non-null
                                            object
 10 Outlet Type
                             8523 non-null
                                            object
11 Item Outlet Sales
                             8523 non-null
                                            float64
dtypes: float64(4), int64(1), object(7)
memory usage: 799.2+ KB
```

Como se puede observar en la tabla, contamos con datos vacíos en las siguientes variables:

- Item_Weight: 1463 datos vacíos
- Oulet_Size: 2410 datos vacíos

No se encontró ningún inconveniente con el Dtype de las variables a analizar

Tampoco se encontraron valores duplicados dentro de la muestra



ANÁLISIS EXPLORATORIO

CORRECCIÓN BASE

1. Item_Weight: Como no hay ninguna forma de obtener los datos vacíos se procedió a completar los valores faltantes con un 0, no se eliminó la columna de primeras para poder ver primero el análisis de correlaciones

```
<class 'pandas.core.frame.DataFrame'>
RangeIndex: 8523 entries, 0 to 8522
Data columns (total 12 columns):
                              Non-Null Count Dtype
 # Column
   Item Identifier
                         8523 non-null
8523 non-null
                             8523 non-null object
1 Item_Weight
                                            float64
2 Item_Fat Content
                             8523 non-null
                                            object
3 Item_Visibility
                                            float64
                             8523 non-null
  Item Type
                             8523 non-null
                                            object
5 Item MRP
                             8523 non-null
                                            float64
6 Outlet_Identifier
                             8523 non-null
                                            object
    Outlet Establishment Year 8523 non-null
                                             int64
    Outlet Size
    Outlet_Size 6113 non-null
Outlet_Location_Type 8523 non-null
                                             object
                                             object
10 Outlet Type
                             8523 non-null
                                             object
11 Item Outlet Sales 8523 non-null
                                            float64
dtypes: float64(4), int64(1), object(7)
memory usage: 799.2+ KB
```



ANÁLISIS EXPLORATORIO

CORRECCIÓN BASE

2. Outlet_Size: Se analizó si existía alguna correlación entre la variable Outlet_Size y otras variables de clasificación de tienda, por ejemplo, Outlet_Type y Outlet_Location_Type

			Item_Outlet_Sales		
Outlet_Type	Outlet_Size	Outlet_Location_Type			
Grocery Store	Small	Tier 1	528		
Supermarket Type1	High	Tier 3	932		
	Medium	Tier 1	930		
	Small	Tier 1	930		
		Tier 2	930		
Supermarket Type2	Medium	Tier 3	928		
Supermarket Type3	Medium	Tier 3	935		

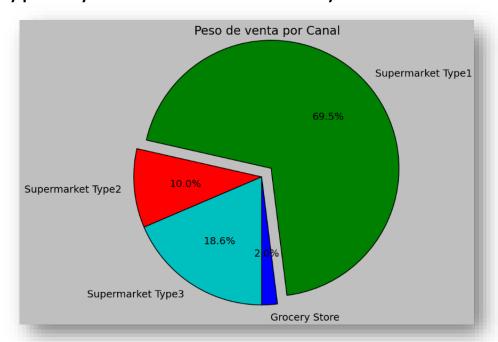
Dentro de los valores vacíos que se encontraron solo habían Outlet_Type Supermarket Type 1 (Tier 2) y Grocery Store, por lo que se procedió a completar los vacíos con Small



ANÁLISIS DE GRÁFICOS

RELEVANCIA CANALES DE VENTA

1. Supermarket Type 1 es el canal más relevante: Como se puede observar en el gráfico, tenemos un canal que representa cerca del 70% de las ventas, luego viene Supermarket Type 3, Supermarket Type 2 y, finalmente, Grocery Store.



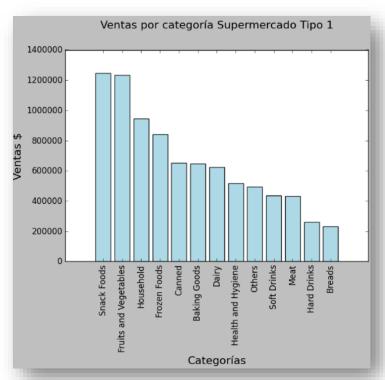
Como es el canal más relevantes, se procederá solo a analizar este canal dentro de las demás variables

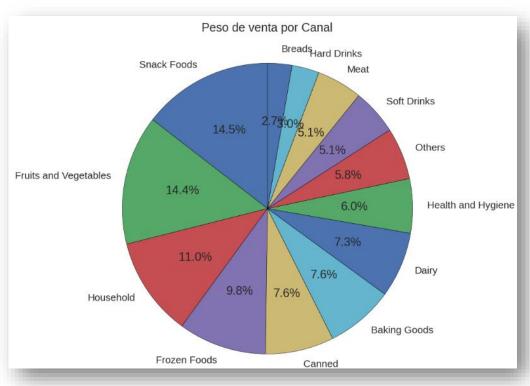


ANÁLISIS DE GRÁFICOS

CATEGORÍAS MÁS RELEVANTES

1. Snacks Foods y Fruit & Vegetables se posicionan como las categorías más relevantes del canal: Solo 4 categorías representan más del 50% de la venta, incluyendo Household y Frozen Foods





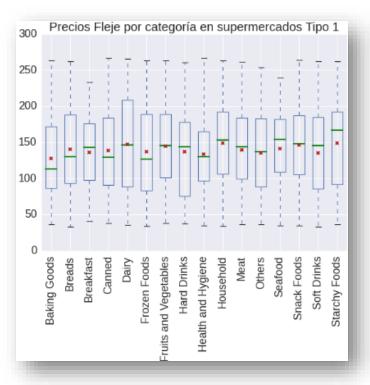


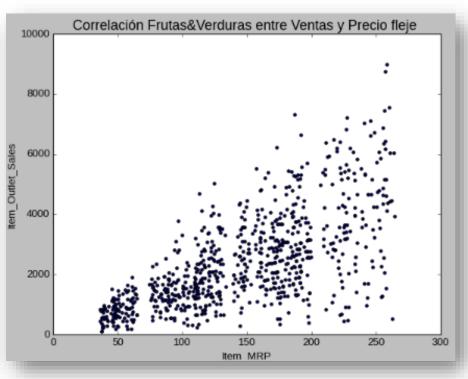
Como es el canal más relevantes, se procederá solo a analizar este canal dentro de las demás variables

ANÁLISIS DE GRÁFICOS

PRECIO MRP COMO VARIABLE CLAVE DE VENTA

2. No se observa mucha diferencia entre los precios promedio de venta: Se puede interpretar que la mayor venta no va necesariamente por la naturaleza del precio, sino que más bien por la naturaleza de cada variables







MODELO SUPERMERCADO TYPE 1

CORRELACIONES ENTRE VARIABLES

	Item_Weight	Item_Visibility	Item_MRP	Outlet_Establishment_Year	Outlet_Size	Outlet_Location_Type	Item_Outlet_Sales	Rank_Item
Item_Weight	1.000000	-0.007025	0.036706	-0.015736	-0.013788	-0.013122	0.019131	-0.022889
Item_Visibility	-0.007025	1.000000	0.001851	0.009889	0.002952	0.004669	-0.013367	0.012632
Item_MRP	0.036706	0.001851	1.000000	-0.004084	0.005673	-0.000200	0.682655	-0.705509
Outlet_Establishment_Year	-0.015736	0.009889	-0.004084	1.000000	0.443472	0.512428	0.012395	-0.012465
Outlet_Size	-0.013788	0.002952	0.005673	0.443472	1.000000	0.607630	-0.006787	0.006293
Outlet_Location_Type	-0.013122	0.004669	-0.000200	0.512428	0.607630	1.000000	0.003622	-0.003263
Item_Outlet_Sales	0.019131	-0.013367	0.682655	0.012395	-0.006787	0.003622	1.000000	-0.944950
Rank_Item	-0.022889	0.012632	-0.705509	-0.012465	0.006293	-0.003263	-0.944950	1.000000

REGRESIÓN LINEAL

X = "Item_MRP", "Item_Weight" Y= "Item_Outlet_Sales" Score= 0,466053

