

Análisis de Datos y Visualización Tarea:

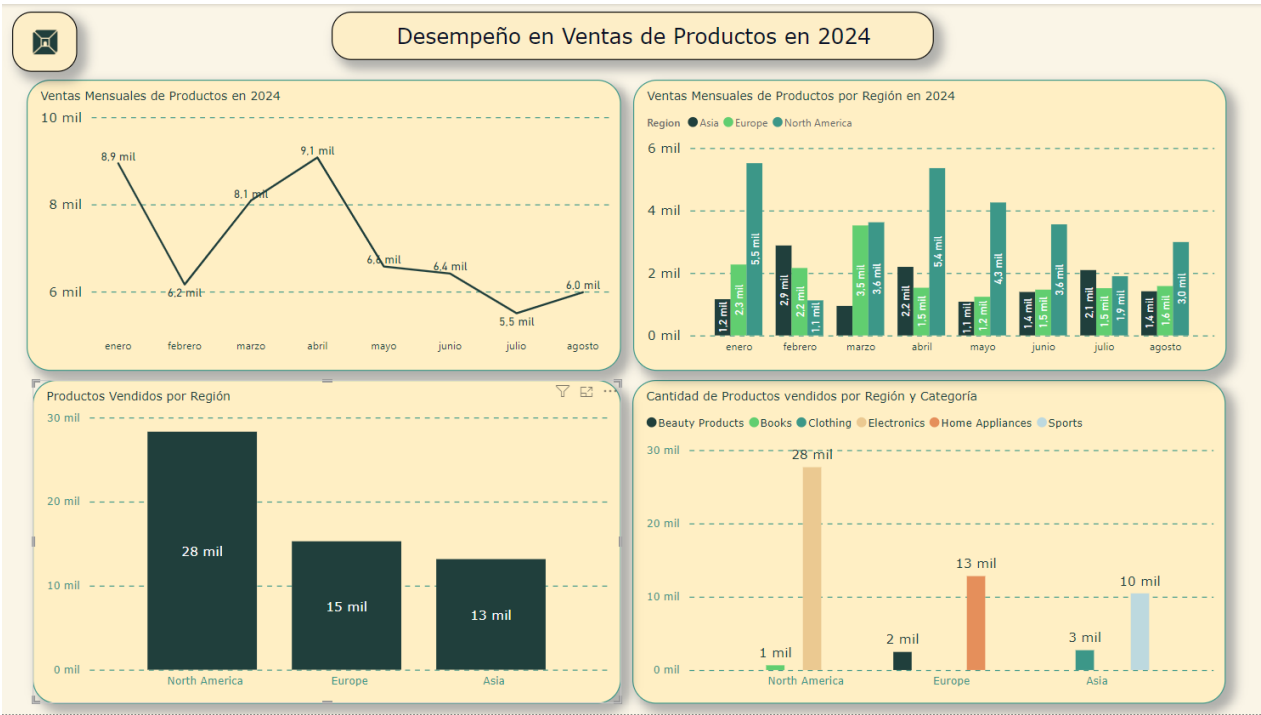
Analizar Tendencias de Ventas

Descripción: Utilizando herramientas de visualización de datos como Tableau o Power BI, crea visualizaciones que muestren las tendencias de ventas a lo largo del tiempo y la popularidad de diferentes categorías de productos en distintas regiones. Entrega: Capturas de pantalla de las visualizaciones y una breve interpretación de los resultados.

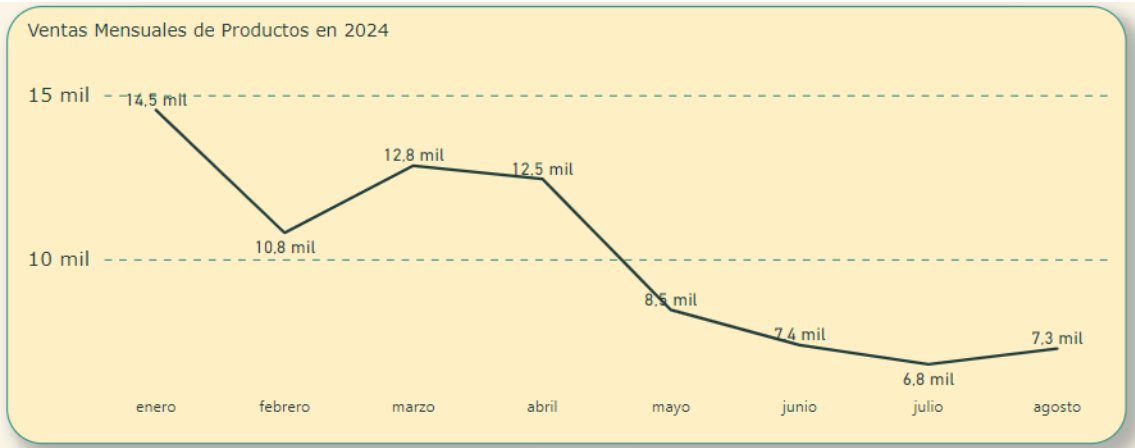
Visualización:

Un Dashboard donde se visualiza y analiza un poco las ventas a lo largo del año 2024.

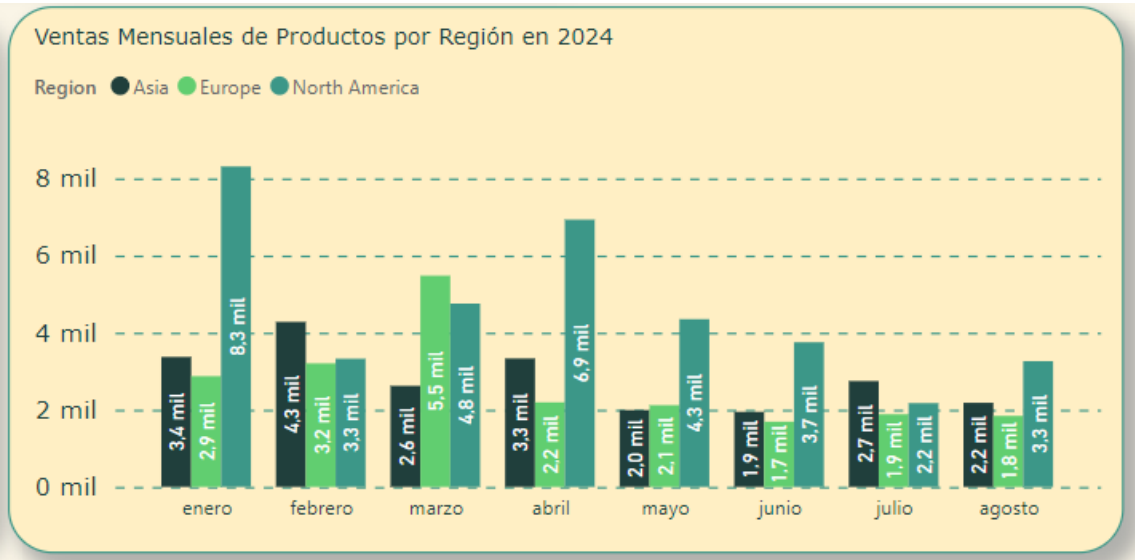
Captura de pantalla de la visualización completa:



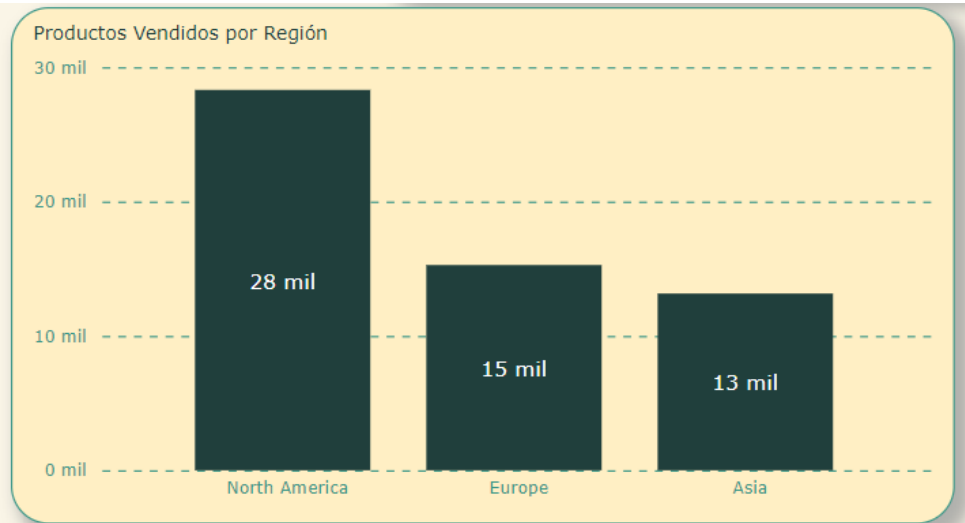
Ventas mensuales de productos en 2024:



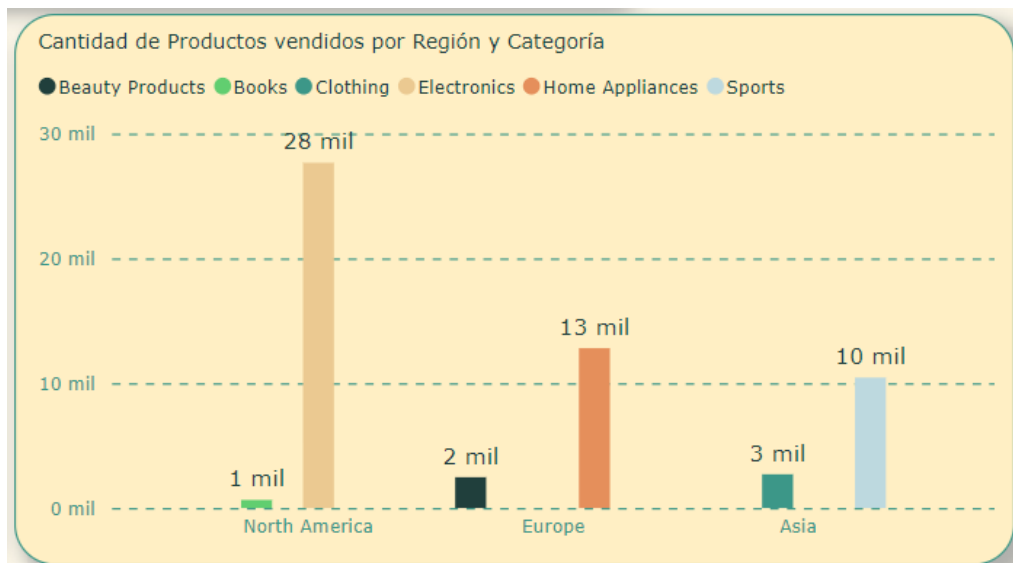
Ventas Mensuales de Productos por Región en 2024:



Productos vendidos por Región:



Cantidad de productos vendidos, por región y categoría:



Interpretación de los resultados:

Como se puede ver en el grafico "Ventas mensuales de productos en 2024", se comienza con un pico de ventas de 14,5 mil productos vendidos, en febrero se produce una gran baja de ventas siendo 6,2 mil el número de productos vendidos. En marzo y abril se tiene una subida de ventas respecto a febreros, siendo 8,1 mil productos vendidos en marzo y 9,1 mil productos vendidos en abril, siendo este el mayor pico de ventas del año. Posteriormente se tiene una baja abrupta de ventas en el mes de mayo pasando a ser 6,6 mil los productos vendidos, esta tendencia en la baja de ventas se observa a lo largo de los meses posteriores, teniendo junio 6,4 mil productos vendidos y julio 5,5 mil productos vendidos. Por ultimo se observa una pequeña suba en las ventas en el mes de agosto con un índice de 6.0 mil productos vendidos.

Si comparamos los gráficos "Ventas mensuales de productos en 2024" y "Ventas Mensuales de Productos por Región en 2024", podemos concluir que la región con más influencia dentro de los parámetros de ventas es North America y la segunda más influyente Europa; los picos de ventas en estas dos regiones corresponden a los picos en ventas a lo largo de los meses, siendo North America la que más a ayudado en estos casos. Asia por su parte es la región con más estabilidad en el numero de productos vendidos, siendo la que menos vario entre los meses de mayo y agosto.

Estas afirmaciones se pueden ver respaldadas al ver los números de productos vendidos en cada región, siendo 28 mil los vendidos en North America, 15 mil en Europa y 13 mil en Asia (grafico "Productos vendidos por Región") y al analizar que productos más compra cada región (gráfico "Cantidad de Productos Vendidos por Región y Categoría") podemos ver que cada región solo compra 2 tipos de productos, North America compra Libros y productos electrónicos, siendo este ultimo el que más compra con un alto margen. Europa compra productos de belleza y electrodomésticos, siendo este último tipo de producto el más comprado; Por último, Asia compra productos de deportes y ropa, siendo los productos deportivos los más comprados.

Con estos análisis podemos concluir, como ya dije anteriormente que North America es la región con más influencia dentro de el número de ventas en la empresa y que los productos electrónicos son los que más prefiere esta región, si esta región deja de comprar muchos productos el numero será traducido en una gran medida a la cantidad de ventas totales de la empresa, viendo se esta reducida en gran medida.