Título del proyecto:

* Ventas Amazon India

Descripción del proyecto

El presente proyecto corresponde a una serie de ventas realizadas a través de Amazon de una serie de productos en la India. El objetivo principalmente es ver si las ventas se producen con incidencias o no, ya que son ventas online a través de Amazon.

Se ha realizado un análisis descriptivo de la base de datos, donde se han extraído una serie de conclusiones de las variables más importantes del fichero de datos. Dicho análisis se ha realizado con la herramienta de cálculo Excel, analizando los datos a través de tablas dinámicas.

Se ha elegido una base de datos relacionada con las ventas de una serie de productos en Amazon, concretamente en la India. Deben ser prendas de ropa, ya que por la definición de algunas variables que veremos a continuación, llego a esa conclusión.

El fichero original presentaba un total de 128.975 registros. Al ser una base de datos tan grande, los cálculos se hacían demasiado pesados, puesto que la herramienta Excel no soporta un volumen de datos tan alto.

Se ha reducido el total de registros a 8.499 filas.

La fuente del origen de los datos es la siguiente:

<https://www.kaggle.com/datasets/thedevastator/unlock-profits-with-e-commerce-sales-data>

A continuación, defino alguna de las variables del fichero de datos. El resto de ellas, no se definían en la fuente de datos anteriormente citada.

Category: Type of product. (String)

Size: Size of the product. (String)

Date: Date of the sale. (Date)

Status: Status of the sale. (String)

Fulfilment: Method of fulfilment. (String)

Style: Style of the product. (String)

SKU: Stock Keeping Unit. (String)

ASIN: Amazon Standard Identification Number. (String)

Courier Status: Status of the courier. (String)

Qty: Quantity of the product. (Integer)

Amount: Amount of the sale. (Float)

B2B: Business to business sale. (Boolean)

Currency: The currency used for the sale. (String)

¿Qué variables se han transformado?

Lo primero que miro es si hay duplicados.

La variable principal es OrderID que indica el nº de pedido. Encontramos valores duplicados, un mismo OrderID puede presentar varias líneas de pedido. Estas líneas de pedido son los diferentes productos (prendas) que pueden venderse dentro de un mismo pedido.

Tenemos 528 reg. repetidos, pero los mantengo puesto que no puedo eliminar estos registros. Si los elimino, estoy reduciendo el nº de unidades vendidas de cada línea de pedido.

No hay más variables duplicadas en el fichero. La variable index, que indica el nº de líneas de pedido que se han generado, no contiene duplicados.

En la pestaña “Transformación y limpieza” detallo algunas características más del fichero de datos.

He utilizado algunas funciones vistas en el módulo, como el Conteo de duplicados, conteo de valores nulos, devolviendo el valor “Desconocido”, he agrupado algunas variables tales como el Estado del pedido, creación de la variable “ingresos totales” completada por la variable “qty” y ”Amount”.

Una vez comprendido de una manera general el fichero de datos, ya que la fuente no define todas y cada una de las variables del fichero, he procedido a generar el Dashboard con algunos KPI’s principales, otros secundarios y algunas gráficas o tablas que también explican el comportamiento de estas ventas en la India.

Previamente, he creado numerosas tablas dinámicas donde se puede analizar el comportamiento de las ventas en función de algunas variables.

También he utilizado los filtros o segmentadores para que el Dashboard sea dinámico.

El periodo de las ventas del fichero reducido es del mes de abril de 2022, en concreto de los días 25, 26, 27, 28, 29 y 30 de abril.

Estructura del proyecto

Fichero original de la fuente de datos: Fichero original Ventas Amazon India.xlsx

Fichero definitivo con el que se ha trabajado para la elaboración del informe: Proyecto Excel Ventas Amazon India.xlsx: Gráficos, Tablas Dinámicas y Dashboard

Readme.md: Descripción del proyecto (Informe Ventas Amazon India.doc)

Resultados y conclusiones

**KPI’s principales**

Estos valores permanecen fijos en todo el Dashboard.

Hago referencia al número de pedidos distintos e ingresos en el periodo seleccionado. Y los desagrego en función del estado: recibidos, cancelados, devueltos o rechazados y perdidos.

Estos primeros datos nos indican que la mayoría de los pedidos se han recibido sin incidencias, con un 83% del total. Del resto, el 14% se ha cancelado, y un pequeño porcentaje del 2% se ha devuelto o se ha rechazado. Solo se han registrado 2 pérdidas en el transporte, apenas hay que mencionarlo.

Esto nos indica que el proceso de envío y entrega de los pedidos, en general, ha sido satisfactorio.

Se ha obtenido un total de 44 millones de euros en ventas.

**Otros indicadores**

Otra visión a la hora de sacar conclusiones del envío y reparto de pedidos es analizando las cantidades que hay dentro de cada pedido. He querido hacer un análisis similar al anterior pero aquí hay un cierto sesgo, ya que hay pedidos cancelados vacíos, es decir, con 0 unidades. Esto no sé si es un error del fichero, porque en teoría, numerosos registros con estado = cancelado, presentan 0 unidades, pero otros no.

En cuanto al número de pedidos realizados al día, el volumen de pedidos es muy similar en los cinco días analizados, solo el primer día presenta un ligero descenso tanto en número como en ingresos obtenidos. En general, el promedio de ingreso diario es de 5.573€

También he intentado visualizar los Top 5 estados con mayor número de pedidos realizados y, ha sido el estado de Bengaluru el primero de la lista, con un total de 4.160.720€ y 696 pedidos distintos.

Las categorías más vendidas son Set y Kurta con 25.220.720€ y 12.981.090€ respectivamente y algo más de 3.000 pedidos. Con una amplia distancia, se sitúa Western Dress con 4.988.190€ y 758 pedidos. Las categorías menos vendidas son Ethnic Dress, Botton y Saree con apenas 300.000€ o 125.000€ aproximadamente. Aquí, al tratarse de categorías, he hecho el análisis por líneas de pedido, ya que en un mismo pedido puede haber más de una categoría distinta.

Por último, he realizado un análisis de las ventas teniendo en cuenta el impacto de las campañas comerciales. El 63% de las ventas se han realizado durante la vigencia de algún tipo de campaña comercial, obteniendo más de 35 millones de euros. El resto, se ha vendido sin utilizar ningún tipo de promoción comercial.

|  |
| --- |
|  |
|  |