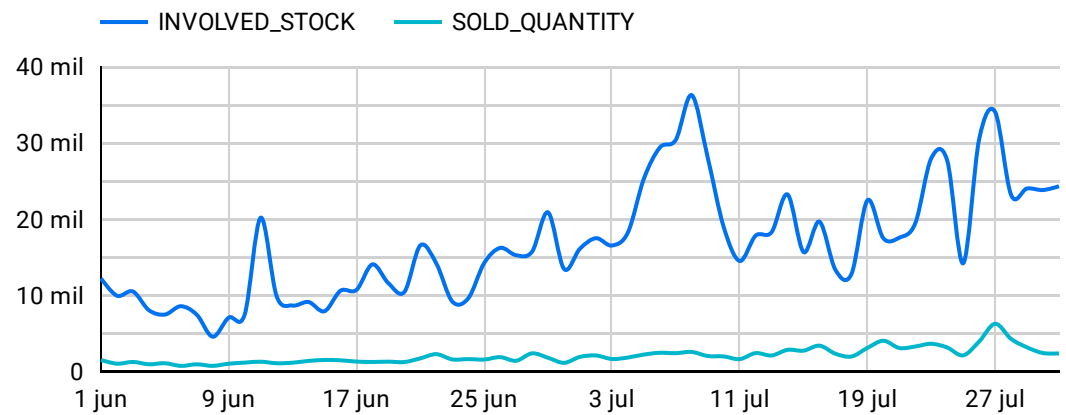
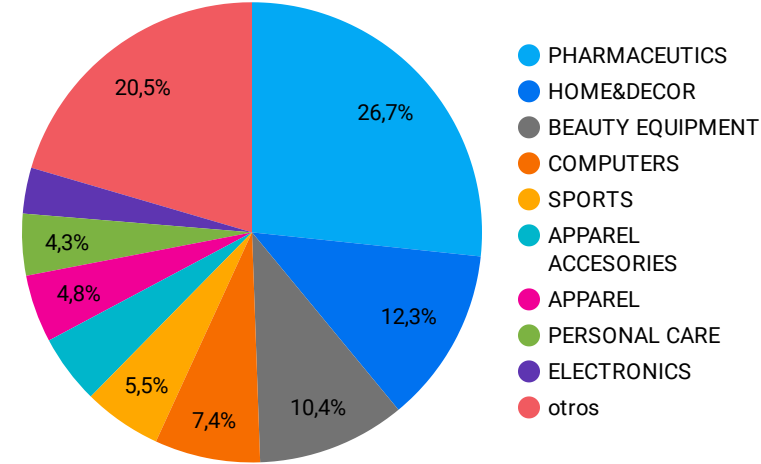


STOCK Y CANTIDAD VENDIDA A TRAVÉS DEL TIEMPO

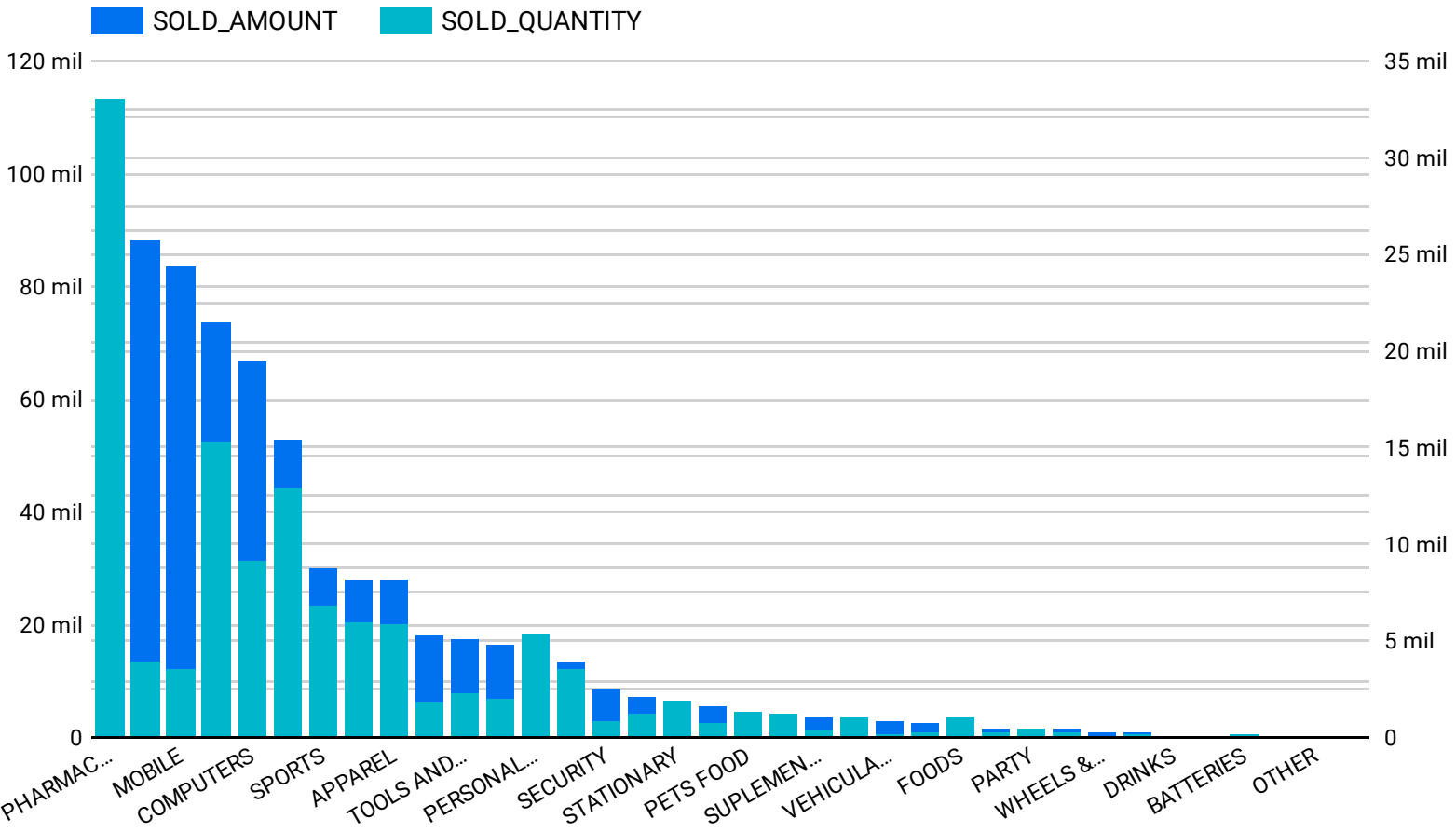
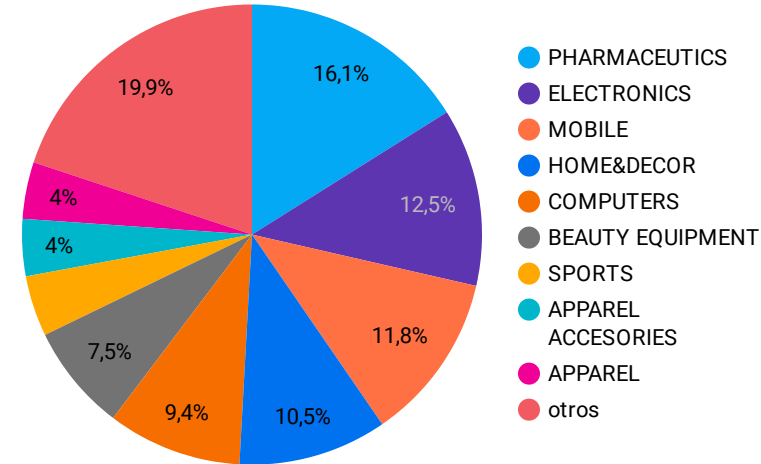


STOCK PROPORCIONAL A LA CANTIDAD VENDIDA

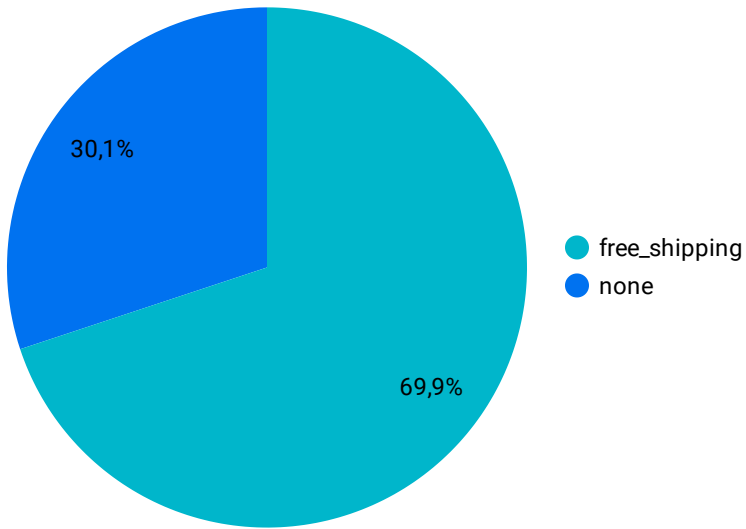
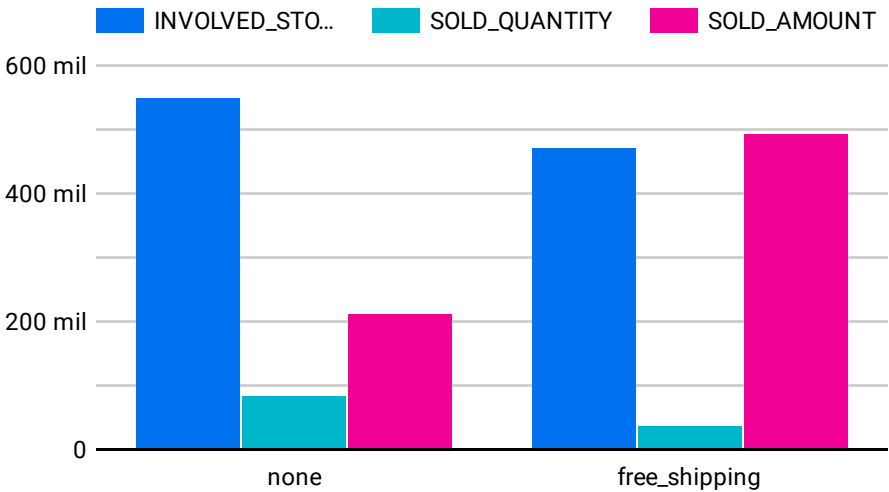
	DOM_DOMAIN_A...	INVOLVED_ST...	SOLD_QUANTITY ▾
1.	PHARMACEUTICS	199.661	33.036
2.	HOME&DECOR	155.919	15.288
3.	BEAUTY EQUIPMENT	97.189	12.907
4.	COMPUTERS	55.628	9.191
5.	SPORTS	58.161	6.818
6.	APPAREL ACCESORI...	57.532	6.015
7.	APPAREL	77.013	5.895
8.	PERSONAL CARE	35.349	5.362
9.	ELECTRONICS	47.311	3.999



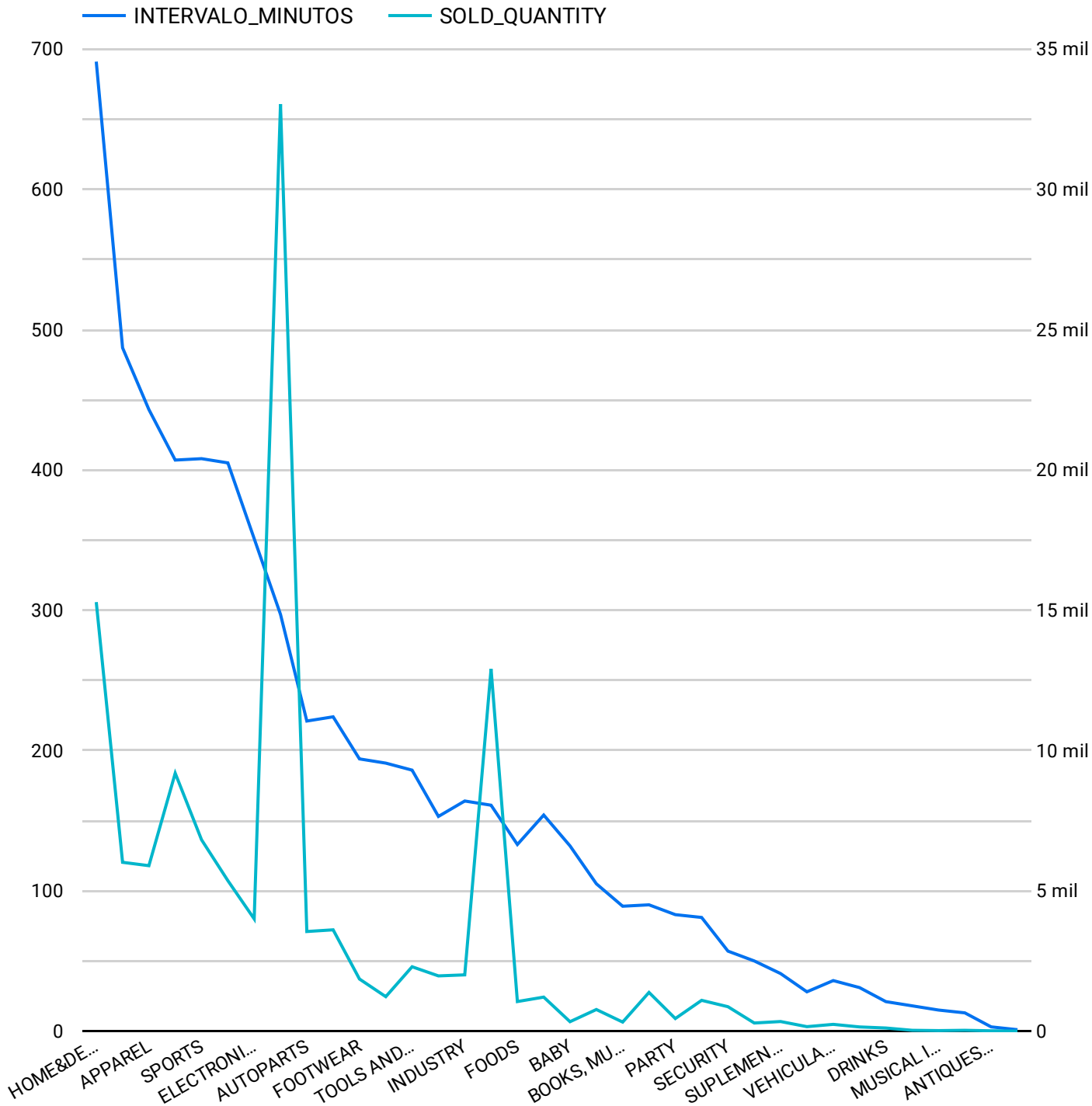
Se puede observar que a pesar que algunas categorías de producto se vendan en cantidad, otras aportan mayor ingreso a pesar de venderse en una menor cantidad como la categoría mobile.

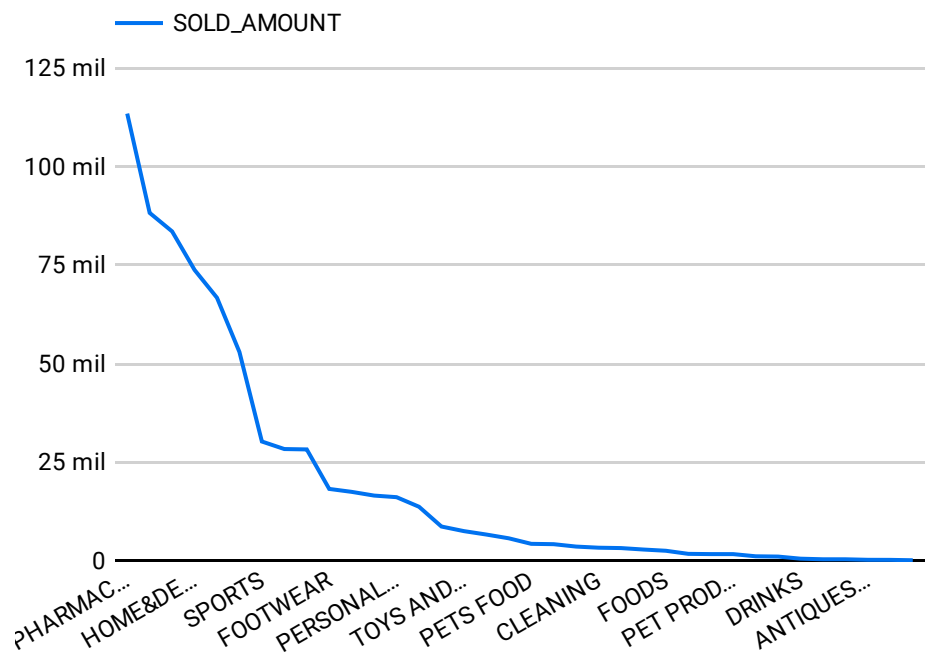


La cantidad vendida de los productos sin free shipping es mayor a la que si lo incluye pero podría deberse al stock disponible para productos con esta característica, sin embargo hay una gran diferencia entre los montos que ingresan con respecto a los productos que tienen envío gratis.

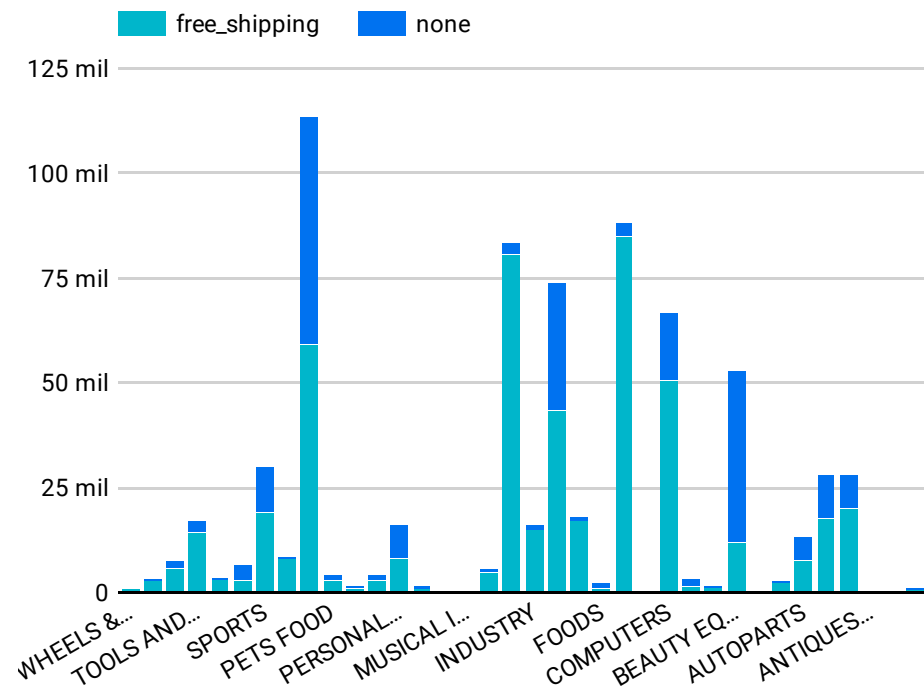


Se observa que no hay una relación entre el intervalo en minutos y la cantidad vendida





Comparación de montos vendidos con free shipping por categoría



No se encuentra relación entre minutos y monto vendido.

