

Informe de Análisis – Proyecto 4: Mini Análisis de Ventas

Objetivo del Análisis

El objetivo de este análisis fue responder a tres preguntas clave del negocio a partir de datos de ventas, utilizando herramientas de extracción (SQL), análisis (Excel) y visualización (Power BI).




Preguntas Respondidas

1. ¿Cuál es la región con menos ventas?
2. ¿Qué producto generó más ingresos?
3. ¿Cómo se distribuyen las ventas por categoría?

Metodología

- SQL: Se utilizaron consultas para calcular los totales agregados por región, producto y categoría.
- Excel: Se usaron tablas dinámicas para explorar rápidamente los datos.
- Power BI: Se creó un dashboard interactivo para visualizar los resultados de forma clara y accesible.

Principales Insights

1.  Región con menos ventas:
La región con menores ventas fue el Sur, con un total de \$590. Esto puede deberse a falta de campañas de marketing.
2.  Producto con mayores ingresos:
El producto que generó más ingresos fue “C”, con un total de \$2010. Este dato destaca su importancia en la estrategia comercial.
3.  Distribución de ventas por categoría:
Las ventas están distribuidas principalmente entre las categorías:
 - Ropa: 43.33%
 - Electrónica: 33.33%
 - Hogar: 23.33%

Visualizaciones

Se incluyeron gráficos en Power BI para representar visualmente los hallazgos:

- Gráfico de barras para ventas por región
- Tabla de producto top en ingresos
- Gráfico de torta para distribución por categoría

Ver dashboard adjunto.

Conclusiones y Recomendaciones

- La region sur requiere una revisión comercial o de marketing para aumentar ventas.
- El producto “C” debe ser promovido o usado como referencia en campañas.
- Existe una oportunidad de crecimiento en la categoría Hogar, que representa un bajo porcentaje.

Fecha del informe: 27/06/2025

Autor: Mateo Fernández

Rol: Analista de Datos Junior