Este conjunto de datos ofrece una visión sobre las ventas de autos en 2024 en Estados Unidos. Con base en los datos proporcionados, se pueden extraer algunas conclusiones importantes, y los gráficos reflejan información clave para el análisis.

**Puntos clave en el Dashboard:**

* **Coche de mayor y menor valor**:
  + Este valor resalta las diferencias de precios entre los autos más caros y los más baratos.
* **Modelo de coche más vendido**:
  + El modelo más vendido ayuda a identificar las preferencias de los consumidores y las tendencias de mercado. Este es un dato relevante para los concesionarios que buscan tener en stock los modelos más demandados.
* **Año del coche más vendido**:
  + Este dato muestra cuál es el año de fabricación que se vende más, lo que puede sugerir una preferencia por autos más recientes o autos con una buena relación calidad-precio.
* **Análisis de las 5 marcas más vendidas**:
  + **Cantidad**: Cuántos autos de cada marca se vendieron.
  + **Millas**: La cantidad promedio de millas recorridas por los autos de esa marca.
  + **Precio**: El precio promedio de los autos vendidos de esa marca.

Este análisis puede ayudar a los concesionarios a optimizar su inventario y resaltar su marketing hacia marcas más demandadas.

* **Gráfico comparativo entre las millas, las ventas y el precio de los coches en función del año**:
  + Este gráfico permite ver cómo cambian las millas recorridas, el volumen de ventas y los precios en función de los años de fabricación de los autos, lo cual puede dar pistas sobre las tendencias del mercado a lo largo del tiempo.
* **Porcentaje del estado de los autos**:
  + El desglose por "Nuevo", "Usado" o "Usado Certificado" muestra qué tipo de autos son más populares. Esto también puede ayudar a los concesionarios a ajustar sus estrategias de ventas según la demanda.
* **Comparación de los 5 vendedores con más transacciones y los 5 vendedores con más recaudación**:
  + Es interesante ver la diferencia entre los vendedores que tienen más volumen de ventas versus los que obtienen mayores ingresos. Este análisis puede sugerir que los vendedores que se enfocan en coches de mayor valor tienen una recaudación más alta, aunque vendan menos autos.

**Conclusiones:**

* **Coches más caros y con poco uso**: La gente tiende a pagar más por autos de marcas de lujo o de coleccionistas, o incluso por autos nuevos o casi nuevos, especialmente aquellos con pocos kilómetros recorridos. Esto refleja una preferencia por el "estado casi nuevo", aunque con una inversión más alta.
* **Rentabilidad de ventas de alto valor**: El gráfico que compara las ventas y los ingresos muestra que puede ser más rentable vender menos autos de alto valor que muchos autos de bajo valor. Esto es útil para los concesionarios que buscan maximizar sus ganancias por transacción, incluso si no tienen un volumen masivo de ventas.
* **Preferencias de compra según el estado del coche**: Del análisis del top 5 se puede observar que cuando los consumidores buscan autos nuevos, prefieren principalmente vehículos de marcas estadounidenses, lo que podría estar relacionado con la confianza en las marcas locales o el precio más competitivo de los autos nuevos fabricados en el país. En cambio, cuando se trata de autos usados, los compradores tienden a explorar una gama más amplia de opciones, lo que sugiere que no se enfocan tanto en la marca o el origen del vehículo.