**Informe Explicativo del análisis**

Tras analizar nuestros datos y realizar su respectivo Dashboard he sacado las siguientes conclusiones:

Para empezar nuestro cliente foco debería estar mayoritariamente balanceado hacia el género femenino, responsable de liderar el mayor porcentaje de beneficios generados para la empresa, con un total del 59,65%.

Por otra parte, gracias al análisis de las ventas por tallaje según género sabemos qué en el ámbito **masculino** y **no especificado,** suelen estar más inclinados por la talla **M**; mientras que en el ámbito **femenino** se suelen decantar más por la talla **XS**. Gracias a estos datos podemos sacar conclusiones que nos ayudan a reenfocar nuestro sistema de producción obteniendo mayores beneficios y empleando el material textil de forma eficiente.

En cuanto a los beneficios geográficos anuales, Oviedo obtuvo un total de 21.902,58€ en 2023, Bilbao 63.214,52€ en 2024 y nuevamente Oviedo 57.602,91€ en 2025; convirtiéndose en las provincias con mayores ingresos en esos años.

Si nos centramos en los beneficios obtenidos según el momento del año, llegamos a la conclusión de que la repercusión más alta suele estar relacionada con festividades tales como la navidad o la entrada del verano, dándonos información sobre el desempeño de las campañas enfocadas a dichos momentos.

Por último, y en consecuencia a la creciente digitalización, podemos observar que, aunque las compras en tienda física siguen teniendo gran peso, las compras online siguen liderando en la empresa. Así explicamos el porcentaje de cambios de tallaje, puesto que, al no estar presentes a la hora de seleccionar las prendas, los compradores se ven obligados a solicitar una devolución. Esto no supone una pérdida considerable para la empresa, más allá de los gastos de logística.